Teoria do
PROTECIONISMO
e da Permuta Internacional

Mihaïl MANOÏLESCO

CAPAX DEI

A reedição deste livro de Mihaïl Manoïlesco se reveste de grande importância para a revitalização de uma corrente de pensamento favorável à defesa das forças produtivas nacionais, em especial, da indústria, que, submetida ao impacto da dinâmica predatória da globalização financeira, vê a sua participação no PIB regredir aos níveis da década de 1940. Para se reverter esta tendência destruidora, não basta apontar como causas o "custo Brasil" e o câmbio valorizado. É preciso ir além e buscar os mecanismos necessários à defesa da indústria nacional, com ênfase especial n os setores de alta tecnologia e fabricantes de bens de capital. No livro, Manoïlesco demonstra esta necessidade com sólidos argumentos extraídos da observação do mundo real, construindo a sua teoria a partir deles – ao contrário da prática habitual dos teóricos do liberalismo econômico.

As ideias discutidas no livro se tornam, hoje, ainda mais necessárias, em função do processo de integração física e econômica dos países da América do Sul, o que exigirá uma recorrência obrigatória ao intervencionismo e à proteção conjunta dos mercados envolvidos na criação de um espaço econômico comum.

Teoria do PROTECIONISMO e da Permuta Internacional

Mihaïl MANOÏLESCO

TRADUÇÃO
Centro das Indústrias do Estado de São Paulo
(edição de 1931)

Rio de Janeiro, 2011

CAPAX DEI

TEORIA DO PROTECIONISMO
E DA PERMUTA INTERNACIONAL

Copyright © 2011 – Capax Dei

ISBN 978-85-98059-18-1

É vedada a reprodução total ou parcial
desta obra, seja em forma impressa
ou eletrônica, sem a autorização prévia
dos editores.

EDITOR-PRESIDENTE
Lorenzo Carrasco

DIRETORA
Silvia Palacios

CONSELHO EDITORIAL
Ángel Palacios Zea
Anno Hellenbroich
Elisabeth Hellenbroich
Geraldo Luís Lino
Gildo Magalhães
Marivilia Carrasco
Michael Liebig
Nilder Costa
Paolo Raimondi

COORDENAÇÃO EDITORIAL
Silvia Palacios
Lorenzo Carrasco

REVISÃO
Geraldo Luís Lino

CAPA
Denise Coelho

DIAGRAMAÇÃO
Maurício Santos

Capax Dei Editora Ltda.
R. México, 31 – s. 202
20.031-144 – Rio de Janeiro – RJ
Telefax 0xx21-2510-3656
www.capaxdei.com.br

ÍNDICE

Apresentação do editor 9
Apresentação da edição de 1931 11
Prefácio 13
Introdução 15

PRIMEIRA PARTE

Os Fatos

I. **Teoria e prática da proteção** 21

Inexistência de uma teoria geral da proteção. A opinião dos autores a este respeito.

Os inconvenientes práticos da inexistência de uma teoria. Não se sabe quando, como e a que ramo de indústrias deve-se aplicar a proteção. Empirismo e abuso dos interesses particulares. Necessidade de uma teoria geral e científica da proteção.

II. **A noção de produtividade e de lucro nacional** 26

Definição da produção líquida, deduzindo-se da produção bruta o valor das matérias primas, do combustível, do uso das ferramentas, dos diferentes materiais estranhos, da apreciação e da amortização das fábricas. Definição do ganho nacional. A sua oposição com o ganho individual. O ganho nacional, noção profunda e significativa: o ganho individual, noção artificial. Definição da produtividade: a produção líquida relacionada com o homem.

A produtividade exprime a intensidade da produção e o nível da renda social. A produtividade do capital. O coeficiente de qualidade de um ramo de produção. A árvore da produtividade. A classificação científica dos ramos da produção nacional.

III. Estudos sobre a produtividade 40

A produtividade da indústria e da agricultura 40

A fraca produtividade da agricultura e a grande produtividade da indústria. Os exemplos da Rússia, da Romênia e dos Estados Unidos. O contraste entre a indústria e a agricultura é maior nos países atrasados. A tendência histórica de nivelamento das produtividades.

A evolução da produtividade das indústrias 48

A mecanização progressiva. O aumento dos meios necessários à produção é mais rápido do que o aumento da produção. A evolução da "mais-valia" na indústria.

A produtividade das minas 53

SEGUNDA PARTE

A teoria

I. Introdução à parte teórica 55

O problema da permuta e do protecionismo, considerados em nossa teoria do único ponto de vista dos lucros econômicos, diretos e atuais de uma nação. Exclusão dos pontos de vista sociais, educativos ou de outra natureza.

Um país, uma unidade 57

Cada país encarado no seu conjunto, sem consideração pelas repercussões puramente internas dos diferentes regimes econômicos.

Os valores e os preços 58

Consideramos o caso de um país copermutando com o resto do mundo. Como primeira aproximação, supomos preços invariáveis e preços exprimindo valores. Simplificação metodológica. As indústrias consideradas como instrumentos próprios para criar poder aquisitivo.

A permuta individual e a permuta internacional 60

Para uma nação, o problema de permuta é muito diferente do problema da permuta para um indivíduo. A superficialidade das comparações clássicas. "Como se compra", não é essencial. É mais essencial "como se cria o poder aquisitivo". Em uma nação, o problema da permuta nunca é um problema puramente comercial; é sempre um problema de produção. A distinção de Mill entre a vantagem comercial e a vantagem industrial no fenômeno produção-permuta. O nosso fim é fazer a síntese das duas vantagens.

II. A teoria do comércio internacional (primeira revisão) 64

O princípio da vantagem absoluta (Smith) e da vantagem comparativa (Ricardo) na permuta internacional.

Smith e Ricardo colocam as suas demonstrações no terreno puramente econômico: é neste mesmo terreno que os economistas deveriam colocar-se.

O célebre exemplo de Ricardo: a permuta do vinho português pelos panos ingleses. As inconsequências de Ricardo a respeito da uniformidade do trabalho. O caráter inverossímil do seu exemplo. Ricardo introduz no seu exemplo hipóteses particulares, impedindo que as suas conclusões tenham caráter de generalidade. A análise e a crítica detalhadas do exemplo de Ricardo. Três hipóteses possíveis no quadro deste exemplo. A conclusão da análise: a teoria ricardiana da vantagem comparativa é falsa. É verdadeira só em certos casos particulares. Um país não deve concentrar a sua produção em mercadorias nas quais exista maior vantagem em relação ao estrangeiro, mas sim nas mercadorias que representem a maior produtividade.

III. A teoria do comércio internacional (segunda revisão e reconstrução) 76

Como um país consegue obter uma mercadoria. Análise e comparação entre a via industrial (produção direta no país) e a via comercial (importação). A teoria ricardiana recomenda a via comercial todas as vezes que um país tenha vantagem comparativa sobre o estrangeiro. É um erro proveniente de um princípio falso, segundo o qual a permuta se faz "trabalho igual contra trabalho igual".

A superioridade e a inferioridade comparativas de uma mercadoria não são concludentes. Só é concludente o grau de produtividade que ela comporta.

Esquema teórico 82

A permuta entre um país agrícola e um país industrial. Os dados teóricos do problema. A permuta é feita segundo a quantidade do trabalho e da produtividade.

Para um país, a superioridade absoluta (intrínseca) da indústria sobre a agricultura é mais decisiva do que a superioridade relativa da sua agricultura sobre o estrangeiro. Os países agrícolas estão em posição de desvantagem, quando exportam os seus produtos agrícolas (de pequena produtividade), para importar artigos industriais (de produtividade muito maior do que a produção agrícola).

A lei do progresso paralelo da indústria e da agricultura em um mesmo país. Uma indústria inferior ao estrangeiro é geralmente mais proveitosa do que uma agricultura superior ao estrangeiro.

A teoria de Mill. Porque ela é falsa. O esforço nacional deve ser "medido" em quantidade de trabalho, mas não em "quantidades de panos".

A síntese do interesse nacional: a operação de troca e a operação de produção.

IV. A teoria da proteção 100

O problema da criação de uma nova mercadoria. A importância decisiva do lugar que ela toma na escala da produtividade. Comparação com a produtividade da mercadoria que é preciso exportar para comprar esta nova mercadoria do estrangeiro. Classificação da produção nacional segundo a escola clássica (ordem da vantagem relativa) e segundo a nossa concepção (ordem da vantagem intrínseca). A importância média do país.

O papel da proteção aduaneira: compensar a inferioridade relativa para assegurar a existência das indústrias representando uma superioridade absoluta (intrínseca). As indústrias protegidas podem representar uma vantagem econômica direta e atual para a nação. Mais vale produzir mais caro coisas caras do que produzir barato coisas baratas.

A revisão da nossa teoria da proteção, na hipótese da variabilidade dos preços. A evolução dos preços tende a produzir o nivelamento das produtividades. O papel do protecionismo poderá modificar-se; nunca deixará de existir.

TERCEIRA PARTE

Realidades e conclusões

I. As consequências da teoria da proteção 113

Lucros e perdas nacionais provocadas pelas variações da produtividade 113

O nível médio da produtividade de um país eleva-se pela multiplicação das indústrias produtivas, cuja existência só a proteção permite. O livre câmbio não é um regime "ótimo" para o conjunto dos dois países copermutantes. A industrialização dos países agrícolas por meio da proteção não provoca necessariamente uma perda para o conjunto dos países do globo, agrícolas e industriais.

Exportações, importações e balança comercial vistas através da ideia de produtividade 119

Se um país exportar mercadorias de grande produtividade e importar mercadorias de pequena produtividade, tem por si uma vantagem; no caso contrário, uma desvantagem.

A predominância das exportações sobre as importações não é o único fator concludente. É preciso também considerar a qualidade das exportações e das importações, caracterizada pelas produtividades que elas comportarem.

A extensão natural da proteção. O consumo interno 124

A proteção visando o consumo interno e a proteção visando limite mais dilatado. Possibilidade de exportação das indústrias protegidas. O *dumping* é um fenômeno normal e inevitável. O limite natural da proteção é o mercado interno.

O limite geográfico natural da proteção: o território nacional 128

A proteção pode constituir uma vantagem para toda e qualquer unidade política, por menor que seja. Não se podem criar grandes unidades econômicas sobre um complexo de unidades políticas diferentes.

II. As tendências econômicas do mundo 132

As forças absorvidas pelo comércio são excessivas. A produção mundial aumenta mais depressa do que a população. O comércio internacional aumenta mais devagar do que a produção.

A proporção dos artigos industriais no consumo dos povos e o seu papel na riqueza nacional aumentam continuamente.

O preço dos artigos primários tende a elevar-se em relação aos produtos manufaturados. Os países industriais são os maiores importadores de artigos industriais. A produtividade dos artigos industriais tende a aproximar-se da produtividade dos artigos agrícolas.

A produção industrial sofre uma descentralização geográfica.

III. As realidades econômicas e políticas de Genebra 150

A política de Genebra é o livre câmbio universal. O progresso econômico é o aumento da capacidade aquisitiva da humanidade. É o protecionismo que, aumentando a produtividade das nações, aumenta ao mesmo tempo a sua capacidade aquisitiva. Os países atrasados que não produzem artigos industriais, não podem importá-los, não tendo outros produtos para o seu pagamento. Em rumo de melhor equilíbrio mundial entre a produção e o consumo.

A autarquia e a proteção generalizada são tendências contrárias ao nosso sistema, que recomenda a concentração dos esforços em direção de certos ramos da produção. A harmonia natural e o automatismo dos interesses não existem.

Só a industrialização dos países atrasados pode aumentar a sua capacidade aquisitiva. Este processo normal não provoca crises. Por que modo assegura-se a verdadeira solidariedade das nações.

Não se pode pretender que país algum se sacrifique pelo bem da humanidade. A democracia e a liberdade econômica das nações é o protecionismo.

Não se podem criar unidades econômicas fora das unidades políticas. O protecionismo é a defesa dos fracos.

IV. Revisões 166

Os fisiocratas 166

A noção do produto líquido no seu tempo e em nossos dias. O homem produz mais do que consome. O trabalho não é a causa uniforme. O mérito dos fisiocratas.

Adam Smith 168

A hierarquia das atividades econômicas. Os erros de Smith. O valor custo de produção. A uniformidade do trabalho. O esforço individual e o esforço social. Balanço nacional e balanço comercial. O aumento da riqueza das nações.

List 175

Terá a sua obra valor teórico duradouro? Nada de comum com o protecionismo moderno. List reconhece o livre câmbio. A proteção apresentada com exceção tolerável para certos povos, para certas épocas e certo grau. Empirismo e timidez. A exclusão da agricultura.

A inexistência de uma teoria geral da proteção. A falta de influência de List. Os seus méritos e a sua glória.

APÊNDICES

Apêndice I
Uma recomendação para a unificação internacional das estatísticas do comércio exterior 183

Apêndice II
Sobre o rendimento não proporcional 187

Apêndice III
Sobre o aumento da capacidade aquisitiva nas nações por meio do protecionismo 189

Bibliografia 191

Notas e referências 194

Apresentação do editor

Teoria do protecionismo e da permuta internacional, obra fundamental do engenheiro, economista e político romeno Mihaïl Manoïlesco, foi originalmente publicado na sua Romênia natal em 1929 e, dois anos depois, no Brasil, por iniciativa de Roberto Simonsen, presidente do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo e um dos principais líderes dos setores pró-industriais brasileiros, que também o prefaciou de forma anônima. O livro foi publicado em um momento crucial da crise econômica que desembocou na Grande Depressão da década de 1930, tendo desfrutado de grande influência na formação do pensamento industrial e das ideias favoráveis à proteção das forças de trabalho nacionais contra as ideologias livrecambistas da época. Na ocasião, se discutiam intensamente os contrastes entre os cânones estabelecidos sobre as alegadas vantagens da liberdade total de comércio e investimentos e os seus efeitos na economia real dos países, em especial os que se encontravam na fase inicial de industrialização, como o próprio Brasil.

Hoje, igualmente, acreditamos que a sua republicação poderá representar uma contribuição para o enriquecimento dos debates que, novamente, se travam no País sobre a necessidade de adoção de medidas protetoras das atividades produtivas nacionais, em especial, dos setores industriais submetidos à concorrência depredadora da produção estrangeira vinculada aos aspectos mais contestáveis da globalização financeira. E, outra vez, encontramo-nos em meio a uma crise global, ainda mais grave que a da década de 1930.

Diante da pergunta tantas vezes repetida, sobre a necessidade de uma proteção adequada das atividades econômicas de um país, em um momento no qual, outra vez, o livre comércio tem sido elevado quase à condição de dogma, convém recordar Henry Carey, em sua magistral obra *A harmonia de interesses*, de 1851, uma das fontes inspiradoras de Manoïlesco.

"Vejamos, pois, que toda a legislação da Grã-Bretanha a esse respeito tem mirado o único grande objetivo de impedir aos povos de suas colônias e os das nações independentes a obtenção da maquinaria necessária para poder unir esforços na produção... Os efeitos empobrecedores desse sistema se fizeram conhecer desde muito cedo; a invenção da teoria malthusiana sobre a

população, de meio século atrás, se deveu ao esforço de explicar a crescente dificuldade de obtenção de alimentos onde a ação de todas as leis tende a aumentar o número de consumidores de alimentos e a diminuir o de produtores. A ela se seguiu a doutrina da renda de David Ricardo, que explica a escassez de alimentos... De modo que, aqui, temos, em primeiro lugar, um sistema que não é nem sensato nem natural e, em segundo lugar, uma teoria inventada com o fim de explicar a pobreza e a miséria, que são os seus necessários resultados... A superpopulação é a desculpa mais fácil para todos os males de um sistema perverso, e continuará sendo até que este sistema chegue ao seu final.

"*Como a produção afeta a moral* – Toda a tendência do sistema [de livre comércio] é a de criar um espírito de cassino... A cada passo de nosso progresso nessa direção, a desigualdade social tende a crescer. O hábil especulador faz fortuna com a mesma operação que arruína centenas ao seu redor... O sistema de proteção contempla altos salários, que permitam ao trabalhador melhorar a sua mente e educar os seus filhos. Para aumentar a produtividade do trabalho, se necessita de educação. A proteção tende à difusão da educação e à elevação da condição do trabalhador... Se desejamos elevar o nível intelectual do homem em todo o mundo, só se pode lograr tal objetivo elevando-se o valor do homem em todo o mundo... A proteção tende a aumentar a recompensa do trabalho e a melhorar a condição intelectual do homem."

A partir desses conceitos, Manoïlesco estende a todas as nações o direito ao processo de industrialização, independentemente do seu estágio de desenvolvimento. De fato, este é um requisito fundamental para que a Humanidade possa evoluir a uma fase na qual os sistemas coloniais e neocoloniais que têm persistido nos últimos três séculos sejam apenas referências históricas. A oportunidade para se dar tal passo se oferece com a crise terminal do projeto hegemônico da globalização financeira, com o necessário retorno ao protagonismo do Estado nacional soberano e a recuperação das suas capacidades plenas de regulamentação e fomento econômico.

Na essência, as propostas de Manoïlesco mantêm a sua vigência, sendo, pois, necessário que se estabeleçam linhas de defesa comercial nos moldes sugeridos por ele. Para o Brasil, isto implica, também, em estendê-las no âmbito do Mercosul, dentro do empenho de aprofundamento da integração física e econômica da América do Sul.

Por esses motivos, a Capax Dei Editora relança a obra de Manoïlesco, com o mesmo propósito e como uma sequência de *Cartas da Economia Nacional contra o livre comércio* (2009), que reuniu obras capitais de Alexander Hamilton, Friedrich List e Henry Carey, expoentes do chamado Sistema de Economia Nacional, lançado em sequência à eclosão da crise financeira de 2008.

Na presente edição, mantivemos a estrutura e o estilo da edição de 1931, efetuando apenas as necessárias correções ortográficas.

Esperamos que o leitor possa compartilhar a nossa satisfação com a iniciativa.

Lorenzo Carrasco, Rio de Janeiro, fevereiro de 2011

Apresentação
(Edição de 1931)

Uma das finalidades deste Centro – talvez, a mais relevante e a mais digna de encômios – é estudar a nossa vida econômica em seus aspectos essenciais.

Esses estudos foram iniciados por meio de uma série de teses que, oportunamente, serão dadas à luz e cuja finalidade é traçar as diretrizes econômicas que o nosso país deve seguir.

Os estudos do Centro explicam esta tradução da bela obra com a qual o estadista romeno enriqueceu singularmente a ciência econômica.

Antes de assumir a pesada responsabilidade de traduzir o livro do eminente ministro da Indústria e Comércio da Romênia, o Centro teve a honra de pedir a S. Excia. a necessária autorização, fazendo-o por meio de carta na qual era delineada a posição do Brasil no campo econômico.

O autor houve por bem responder ao nosso instituto nos seguintes termos:

Sr. Presidente:

É com o mais vivo prazer que lhe agradeço em especial por vossa muito amável carta de 3 de janeiro, pela qual o Sr. me confirma o recebimento do meu telegrama de 2 do mesmo mês.

Eu não posso dizer-lhe o quanto me sensibilizei com a forma como o Sr. achou por bem exprimir a interpretação tão justa e coerente com a finalidade prática da minha teoria que o Sr. deu ao meu trabalho.

Com efeito, a economia de um país que pode ter vir a sofrer como resultado da aplicação de um protecionismo baseado em causas que não têm qualquer relação com o desempenho da produção, só pode ser fortemente favorecida pelo fato da reorganização dos direitos aduaneiros com base do protecionismo científico que eu preconizo.

Ao ler as vossas linhas relativas à ação justificada que tendes a intenção de empreender no Brasil, eu pensei que poderia ser necessário que eu escreva

um prefácio especial, destinado unicamente à edição em português que oportunamente desejais publicar.

Nesse prefácio, demonstrarei a utilidade da aplicação de minha teoria para a economia do vosso país, de forma toda especial e, para que eu possa fazê-lo, eu ficaria extremamente grato se o Sr. me fornecesse os dados necessários para este trabalho. Eu apreciaria especialmente que o Sr. me desse condições para determinar a produção líquida e a produtividade dos diferentes produtos agrícolas (especialmente o café) e industriais do Brasil.

Como o Sr. conhece bastante bem a técnica da minha argumentação, certamente, lhe será fácil avaliar as precisões que me serão mais necessárias.

Agradecendo novamente por sua amável carta, que me fez perceber toda a importância que atribuístes à tese que defendi, rogo-lhe, Sr. Presidente, encontrar aqui a expressão de meus distinguidos sentimentos.

(a) Manoïlesco
Ministro da Indústria e do Comércio

Infelizmente, não nos foi dado remeter ao mestre os subsídios que serviriam para a elaboração do prefácio especial: padecemos de carência de estatísticas dignas de fé, sendo de notar-se que os escassos trabalhos desta natureza existentes entre nós pecam, em geral, por falta de oportunidade, quando não por excesso de fantasia.

E é em virtude de não possuirmos serviços bem organizados de estatísticas que, entre nós, os estudos econômicos são inchados de dificuldades quase insuperáveis, e isto realça os esforços do Centro em prosseguir nestes estudos.

Centro das Indústrias do Estado de São Paulo*

* O autor do texto, que preferiu não assiná-lo, foi o presidente do Centro, Roberto Simonsen – N. dos E.

Prefácio

As ideias são degraus sobre os quais a humanidade vai subindo. Este é um livro de ideias. Ideias para aqueles que se preocupam com a economia. Ideias que se contrapõem ao pensamento econômico liberal. Ideias que contribuem para a construção da outra visão da ação humana no campo econômico, conhecida por alguns, como economia nacional, em decorrência de prevalência inicial, na sua concepção, das teses do economista alemão Friedrich List e por outros, como pensamento econômico intervencionista, dado a ênfase concedida ao planejamento e a idéia da presença do Estado na condução do processo econômico. Para outros, ainda, essas ideias conceituam o que nomeiam como industrialismo, porque elas privilegiam a indústria ao considerá-la como a atividade motriz do desenvolvimento.

A reedição deste livro, com as ideias nele presentes, é de fundamental importância para a revitalização do chamado pensamento nacional desenvolvimentista e da indústria brasileira. Elas podem ajudar a reverter o processo de desindustrialização galopante que o Brasil atravessou na primeira década do século XXI. Exemplificando este processo, o país que ainda obtinha em 2006, um saldo comercial no setor industrial de 5 bilhões de dólares, apresentou um déficit neste setor, em 2010, de mais de 55 bilhões. Não basta apontar como causas o "custo Brasil" e o câmbio valorizado, nem equacioná-los, para se tornar positiva a balança comercial do setor industrial no Brasil. É preciso ir além, buscar os mecanismos necessários a defesa da indústria nacional. É importante priorizar os setores de alta tecnologia e fabricantes de bens de capital. O livro de Manoilesco demonstra esta necessidade. As ideias expostas no livro, também, são agora, mais que necessárias, já que se está processando a integração dos países da América do Sul, o que exigirá uma recorrência obrigatória ao intervencionismo e a proteção conjunta dos mercados envolvidos na criação de um mercado comum.

Contudo, o autor deste livro é uma figura controversa, por sua simpatia declarada ao corporativismo e ao modernismo reacionário. Entretanto, deve-se sempre procurar separar o campo político do econômico. Uma das

causas do desconhecimento desta obra seminal é que muito difícil ter conceitos claros no Brasil, pelo caráter ideológico dos debates. Aqui é usual, diria até mais que comum, estar em discussão como doutrina a mistura do liberalismo político com liberalismo econômico, visões diversas, em campos diversos. O desconhecimento da obra econômica de Manoilesco, nos dias de hoje, repito, se deve muito a sua visão política. Todavia, em meados do século XX, esta obra era de amplo conhecimento dos interessados em economia na América do Sul. Ela lastreou, por exemplo, a posição de Roberto Simonsen, no debate econômico mais significativo para o destino do Brasil neste século, aquele que ele manteve com Eugênio Gudin, entre 1944 e 1946, sobre os rumos do desenvolvimento do país.

Foi, também, com muitas das ideias aqui presentes que se construiu todo o arcabouço do pensamento econômico que se atribui como tendo sua origem na Comissão Econômica para a América Latina e Caribe – a CEPAL. Certamente, Raúl Prebisch e Celso Furtado, os principais expoentes deste pensamento, ao exporem suas teses, já conheciam o que este livro apresenta. A presença de Manoilesco é clara no primeiro texto relevante de Prebisch para a formatação deste pensamento, "*O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas*", escrito em 1949. Prebisch reafirma esta presença em toda a sua vasta produção intelectual, como, por exemplo, o disposto em seus diversos artigos publicados na "*Revista da CEPAL*". A obra de Furtado reflete também seu conhecimento sobre as ideias de Manoïlesco.

A reedição deste texto não foi uma tarefa tranquila. Encontrar o texto original, como foi publicado em português, em 1931, graças à tradução e edição do Centro de Indústrias do Estado de São Paulo, não foi algo fácil. Custou mais de 15 anos de pesquisa em diversos sebos. Contudo, o texto que o leitor disporá é cópia integral da edição original, feita a partir do exemplar oferecido pelo autor ao presidente Getúlio Vargas, corrigido pelas modificações ortográficas havidas ao longo dos anos.

Espero que aqueles que acreditam, como eu, que a indústria foi, é e será a mola do desenvolvimento, encontrem no texto, os argumentos necessários para continuarem apostando na industrialização e no desenvolvimento do Brasil e da América do Sul.

Armando Brasil

Introdução

Os fatos sociais que apresentam certa uniformidade, no espaço ou no tempo, só podem ser compreendidos com o auxilio de uma teoria.

Os fatos esporádicos e particulares não carecem de lógica teórica, porém, dela carecem os fatos gerais e permanentes.

O espírito humano tem a necessidade inata de pedir explicações para os fatos particulares e estabelecer teorias para os fatos gerais.

As teorias podem antecipar-se aos fatos sociais, podem ser paralelas a eles ou aparecer tão somente depois da sua ocorrência.

Nada é mais delicado do que querer discriminar o papel das ideias na evolução dos fatos sociais.

Nunca se sabe identificar a influência de uma ideia ou a influência de um fator objetivo.

Com efeito, as ideias, como os fatos, têm leis que reagem à sua evolução. As ideias derivam das ideias, segundo certo determinismo. Do mesmo modo, os fatos derivam dos fatos, segundo também certo determinismo. Mas as ideias e os fatos não ficam isolados. Exercem entre si influências recíprocas.

Os fatos tornam-se a causa das ideias e as ideias, as causas dos fatos.[1]

No meio desta complexidade, é difícil estabelecer-se, no que toca a uma certa categoria de fenômenos, se eles são devidos antes às ideias do que aos fatos. É excessivamente delicado pensar em sua origem o papel das ideias e dos fatos.

Entretanto, existem casos evidentes, frisantes, em que, malgrado todos os escrúpulos científicos, é possível um pronunciamento sem hesitação.

Existem casos em que as ideias dominam e imprimem o seu cunho aos acontecimentos.

Por outro lado, há casos em que os fatos se desenrolam sob o impulso de certas realidades sociais, sem intervenção das ideias como fator independente e ativo.

No primeiro caso, as ideias antecipam-se aos fatos; no segundo, elas os seguem.

* * *

Como exemplo do primeiro caso, temos sob os nossos olhos o bolchevismo.

Evidentemente, não foi só a ideia que derrubou o czarismo.

Durante um século e meio, vagas de ideias revolucionarias assaltaram a fortaleza de Petropavlovsk e, apesar disto, nem uma pedra foi retirada do seu lugar.

Para que a revolução triunfasse, foi necessário que houvesse uma guerra, uma guerra destruidora, uma completa desagregação social. Assim, a vitória revolucionária não é devida só às ideias. Mas, o que foi exclusivamente a obra de uma ideologia, foi a forma da revolução e o sentido da reconstrução, boa ou má, que se lhe seguiu.

Nos objetivos da revolução, no caráter do arcabouço criado mais tarde, os fatores econômicos e sociais da vida russa não foram os que desempenharam papel preponderante.

Pode-se dizer que, na obra revolucionaria, só há uma reforma correspondendo a uma necessidade especifica russa: é a partilha das terras. O restante representa ideologia estrangeira, o restante foi importado, foi artificial, foi livresco. Mas não há dúvida alguma de que as ideias tiveram em tudo absoluta preponderância, preponderância tão larga que talvez a história da humanidade jamais tenha registrado outra igual.

* * *

O exemplo de um caso absolutamente oposto a este, em que o fenômeno social, importante e geral, ocorre sem apoio correspondente no plano das ideias, é justamente aquele que faz objeto deste livro: é o protecionismo.

Como fato social, o protecionismo representa um dos mais consideráveis fenômenos da vida moderna.

Como se vê, ele representa um fato excessivamente duradouro e constante, sendo ao mesmo tempo um fato muito geral.

A permanência e a generalidade seriam de natureza a, por si só, justificar e reclamar um arcabouço teórico da ideia protecionista.[2]

Os fatores permanentes e gerais da vida moderna, que produzem o fenômeno protecionista, deveriam ser descobertos e revelados. E estes fatores deveriam reunir-se por uma corrente lógica ao fenômeno geral e às suas variações.

Nada conheço mais absurdo e mais humilhante para o espírito humano do que a opinião de certos autores, segundo os quais a antítese do protecionismo, o livrecambismo, seria "correto em teoria, mas não na prática!".

Seria por acaso admissível que uma teoria fosse correta, sem que pudesse endossar os fatos que ela tem por objeto explicar e justificar?

O que é, então, uma teoria?

Uma simples ginástica do espírito dos sábios?

Não! Se existe um fenômeno geral protecionista, deve existir uma teoria geral do protecionismo.

Mas a necessidade lógica de uma teoria é acentuada pela circunstância de não ser o protecionismo um fato social quase independente da vantagem dos homens – como o capitalismo, por exemplo –, mas um fato de vontade, decorrente das medidas conscientes do Estado.

Ora, o Estado não pode – pelo menos no mundo contemporâneo – tomar decisões sem justificação. O protecionismo apresenta a dupla desvantagem de exigir sacrifícios (pelo menos aparentes) e não se impor ao espírito como uma coisa verdadeiramente necessária.

Existem outras instituições sociais que exigem sacrifícios: o exército, por exemplo. Mas estas instituições são impostas às nações já por um instinto elementar, já pela tradição.

Para negar o exército perante uma nação, são necessárias algumas demonstrações; para afirmá-lo, não há necessidade disto.

Nada disto acontece com o protecionismo. É uma medida de Estado, apresentando um caráter artificial, programático.

O simples bom senso do vulgo é contra o protecionismo e a favor do livre câmbio.

A primeira ideia de cada homem é alcançar os benefícios da barateza. A barateza entra na "ordem natural" e o protecionismo parece ser uma "invenção do diabo".

Eis aí por que motivo o protecionismo tem necessidade de ser defendido, justificado, escusado e eis por que motivo, ao lado da generalidade e da permanência do fenômeno protecionista, o seu caráter de medida de Estado requer cada vez mais uma justificação teórica.

Teríamos o direito de, na atualidade, crer na existência desta teoria.

Poderíamos pretender que ela estuda os fenômenos da produção em geral e que explica como e porque, em todos os países e em todas as fases da sua evolução, é vantajoso proteger certos ramos da produção nacional por meio de direitos protetores ou por meios de socorros do Estado.

Pois bem, para maior surpresa dos leitores desprevenidos, podemos afirmar que semelhante teoria não existe.

* * *

Em geral, os protecionistas modernos socorrem-se de Friedrich List.

Mas List, como veremos, jamais recomendou a adoção de uma proteção permanente. Além disto, List combateu mesmo o protecionismo, na qualidade regime permanente de animação à indústria nacional.

O seu sistema preconiza a proteção provisória (de educação) só para as indústrias e só para certos países, em uma determinada fase da sua evolução econômica e social.

Em lugar de reforçar o princípio geral do protecionismo, o sistema de List enfraquece-o.

Ele apresenta o protecionismo sob o aspecto de uma exceção, em relação ao sistema de livre câmbio, ao qual concede o caráter de validade geral.

* * *

Diante da discordância que existe entre a vitalidade do fenômeno protecionista,[3] de um lado, e a insuficiência do seu apoio teórico, de outro, apresenta-se ao espírito, nitidamente, o seguinte problema: ou o protecionismo não é legítimo, e o mundo inteiro é vítima de uma mistificação nunca registrada na História, ou então ele é legítimo (todos os fenômenos muito persistentes e muitos gerais são suspeitos de ser legítimos) e, neste caso, é preciso lhe dar uma base teórica em relação com a sua importância.

No primeiro caso, é necessário destruí-lo como sistema econômico; no segundo, mister se faz fortificá-lo e sistematizá-lo.

* * *

Esta obra de sistematização é indispensável.

Não sendo, por enquanto, uma teoria científica, o protecionismo vive e toma corpo empírica e arbitrariamente, sem nenhum princípio diretor.

A sua força não é a razão, mas sim o instinto. As massas sentem por instinto que seria perigoso entregar toda a aparelhagem da produção nacional ao perigo da concorrência ilimitada ao estrangeiro; os homens políticos – exatamente como as massas – têm o instinto do risco que fariam correr a nação, abandonando o protecionismo.

Ao lado do instinto dos que não têm interesses egoístas ligados ao protecionismo, existe o egoísmo da minoria, diretamente interessada na proteção: os grandes magnatas da indústria de cada país.

* * *

Diante do exposto, uma teoria do protecionismo teria também considerável atitude prática.

Ela permitiria que se fizesse a aplicação da proteção segundo o critério cientifico, fixando-se regras objetivas estranhas ao arbítrio e às sugestões egoístas.

Ela nos daria indicações precisas sobre os ramos de proteção que é necessário proteger e sobre aqueles que não merecem proteção.

Para terminar, ela nos permitiria estabelecer o grau de proteção que é vantajoso conceder-se a cada artigo de comércio.

* * *

O que nos propomos neste livro é construir uma nova teoria do protecionismo, com um caráter geral. São necessárias algumas palavras para explicar o nosso método.

Vamos entrar em cheio em nossa demonstração, sem preliminarmente fazer a crítica de outras doutrinas protecionistas ou livrecambistas.

Depois, virá uma crítica sumária de doutrinas e escolas.

Somos forçados a proceder deste modo – aliás, contra o uso estabelecido –, porque a nossa teoria repousa sobre uma concepção pessoal da estrutura da produção nacional.

Desta concepção à teoria protecionista, vai um passo.

Uma vez desenvolvida esta concepção e esta teoria, o exame crítico das doutrinas é fácil de fazer-se.

Não aconteceria a mesma coisa se fosse necessário fazer primeiro a crítica destas doutrinas – sem ter desenvolvidos as nossas concepções – e se fosse preciso, para esta crítica, recorrer necessariamente a antecipações parciais sobre a nossa teoria.

O método, que consiste em desenvolver pouco a pouco as suas próprias ideias, fazendo-as contrastar com as ideias alheias, torna-se fatigante e faz perder a unidade da exposição.

Ele comportaria repetições e careceria de clareza.

Eis aí porque entraremos um pouco *ex abrupto* em nosso assunto. Agora, o leitor está pelo menos prevenido.

* * *

Veja-se bem que o nosso objetivo não é muito modesto. Disto estamos convictos.

É bem verdade que o hábito de escusar-se perante os leitores está desde muito fora da moda. Mas o nosso caso apresenta excepcional gravidade e isto faz com que não nos curvemos a esta obrigação.

O nosso ensaio é excessivamente audacioso. Temos uma única desculpa: trata-se apenas de um simples ensaio.

A audácia reside, primeiro, na crítica que fazemos aos outros sistemas protecionistas – que, categoricamente, julgamos insuficientes, pelo menos para o protecionismo de nossos dias.

Esta audácia é agravada pelo fim que temos em vista, isto é, a elaboração de uma teoria geral do protecionismo.

Ela vem ainda do fato de nos propormos nadar contra a corrente e sustentar o princípio da proteção, contra o qual está na moda romper as melhores lanças – em Genebra e alhures.

Queres construir com grandiosidade – construir sem o apoio dos que defendem a mesma causa – é ir contra a corrente das ideias do dia, e eis uma tarefa esmagadora.

Sabemos desde já que não vamos dar vazão, sozinhos, a tarefa em apreço.

Diante disto, seríamos felizes se pudéssemos alcançar a primeira etapa, que consiste em fazer nascer dúvidas.

A dúvida é o começo da sabedoria.

Quando se começar a duvidar da atual teoria da divisão do trabalho internacional e duvidar, ainda, das recomendações livrecambistas de Genebra, o resto virá facilmente.

A nossa obra está longe de ser completa: desenvolve uma teoria, mas não tira todas as consequências que ela comporta.

Falta, sobretudo, fazer uma revisão completa dos antigos argumentos protecionistas e livrecambistas, à luz da nossa teoria.

A finalidade desta obra é, antes de qualquer coisa, introduzir na ciência um ponto de vista, que acreditamos ser muito fecundo em resultados.

Se o nosso ponto de vista e a nossa teoria forem proclamados interessantes e legítimos, então, talvez, outros – mais preparados que nós – poderão acabar a nossa tarefa, consagrando os nossos novos princípios, plantando-os como árvores novas sobre o caminho dos conhecimentos humanos.

Mihaïl Manoïlesco

PRIMEIRA PARTE

Os fatos

I. Teoria e prática da proteção

§ 1 – No prefácio, avançamos uma afirmativa muito grave sobre a insuficiência das teorias protecionistas.

Nesta afirmativa, pensamos poder nos apoiar sobre a quase unanimidade de todos os autores.

***

A respeito deste assunto, antes de examinar as mais categóricas opiniões da literatura econômica, convém assinalar mais uma vez que aquilo que nos preocupa é a existência ou a inexistência de uma teoria geral da proteção.

Porque o fenômeno protecionista apresenta por si só um caráter muito nítido de generalidade.

A despeito das diferenças de clima e condições naturais, malgrado variações da riqueza e, sobretudo, a despeito dos diferentes graus de adiantamento em sua evolução industrial, o protecionismo predomina em todos os países.

É um fenômeno geral, cuja vitalidade parece ter origem em causas gerais, independentes do espaço e da época (não vive cada país em uma época diferente?).

É por este motivo e para que uma teoria possa enquadrar e cobrir o fenômeno protecionista em todas as suas faces, mister se faz pesquisar antes de mais nada o seu caráter de generalidade.

§ 2 – Comecemos pela mais clara e pela mais categórica, a de Charles Gide e a de Charles Rist, os quais, falando de Friedrich List, perguntam se os protecionistas modernos podem socorrer-se de List para sustentar o seu sistema e respondem que é muito difícil dizê-lo, "na falta de qualquer obra sistemática expondo as suas ideias".[1]

Eis uma confissão muito concludente por parte de duas incontestáveis autoridades. Porque é a triste verdade: o mais importante fato econômico

cuja regulamentação consciente foi confiada ao homem (por intermédio do Estado) ainda não encontrou a sua justificativa lógica, geral, teórica.

A ciência econômica ainda não encontrou a exata interpretação do fato protecionista nem a sua lógica íntima, e não pôde dar-nos a necessidade práticas de sua aplicação uma normatividade baseada sobre critérios fixos e objetivos.

Aliás, a constatação de Gide e Rist não é nova.

Em 1886, o sábio americano Sumner escrevia: "Sobre todas estas questões (de proteção aduaneira) o economista não pode fazer luz alguma. Ele não tem ao seu serviço nenhum método próprio para estudá-las."[2]

"Sobre elas, ele não pode deduzir qualquer princípio, elaborar lei de espécie alguma."

Na mesma época, o professor inglês Bastable notava: pronunciar-se sobre o livre câmbio absoluto é erro "perigoso, também porque ele deixa margem franca para um protecionismo destituído de toda ideia criadora."[3]

Eis aí até que ponto o protecionismo se apresenta falho de qualquer base teórica! E todas estas opiniões são posteriores às obras de List e de Carey.[4]

§ 3 – Diante do exposto, é bem explicável o motivo pelo qual os sábios modernos chegam as conclusões geralmente cépticas, evitando pronunciar-se pelo livre câmbio ou pelo protecionismo na qualidade de princípios gerais.

À força de nunca se encontrar uma verdadeira demonstração teórica, começa-se a crer que, para a proteção e o livre câmbio, não existe problema geral e teórico a resolver-se.

Conrad escreve: "Nem a tendência de proteger o trabalho nacional nem a de divisão do trabalho internacional podem reclamar o direito de exclusividade: qualquer destas concepções não pode ser estabelecida como princípio apresentando caráter de validade geral (*allgemeiner massgebender Grundsatz*)".[5]

E mais longe, concretizando claramente o seu pensamento.

"A questão, proteção ou livrecambismo, não é uma questão de princípio mas sim uma questão de prática".

A exemplo de Conrad, Schmoller, exprimia-se na sessão do Verein für Sozialpolitik de 1879, nos termos seguintes:

"Protecionismo e livrecambismo não são para mim questões de princípios, porém meios subordinados à terapêutica do Estado e da economia".

É, na definição de Bikel, "o princípio de não ter um princípio".

A fraqueza da tese protecionista é tal e tão grande o prestígios das teorias livrecambistas, que foi possível chegar-se ao seguinte: se considerar os argumentos do livrecambismo, "cuja força de convicção na deixou de marcar um vinco nos espíritos dos mais eminentes economistas, então, a viabilidade do protecionismo aparece como a maior das curiosidades (*die groesste Merkwurdigkeit*) dos tempos modernos".[6]

§ 4 – Aí está, em uma única fórmula, o pensamento central que nos levou a elaborar esta obra.

Pareceu-nos ser o maior paradoxo da ciência e da vida social o fato de um fenômeno tão importante como o protecionismo poder desenvolver-se sem aprovação e controle da ciência, apesar dela e contra ela, por assim dizer.

E o que há de estranho em tudo isto é que este paradoxo subsiste no momento histórico em que os mais comezinhos fatos sociais são estudados com cuidado e minúcia, mesmo que, contrastando com o fenômeno protecionista, de tal estudo não possa resultar nenhum fim prático e mesmo que a vontade humana não possa ter a mínima influência na sua evolução.

E enquanto perdura este estado de coisas, um fato cuja existência e regulamentação dependem puramente da vontade dos homens e das instituições fica quase fora de influência e do controle do mundo sábio, que não tem elementos para fazer a mais tênue luz na ordem puramente econômica, para auxiliar a sua compreensão e a sua aplicação racional.

Para nos ocuparmos no tempo presente do protecionismo e do livre câmbio, é mister ter a coragem de ir contra a moda, porque todas as controvérsias – livre câmbio ou proteção – são tão velhas!

Não se fala mais disto.

Mas o fato de ter-se abandonado a discussão não prova que se chegou a resultados conhecidos pela ciência. Muito pelo contrário. Pratica-se, mas não se demonstra o protecionismo.

E não se faz outra coisa do que demonstrar o contrário. Em Genebra e alhures, combate-se o protecionismo e, de fato, todos os países lançam mão dele.

É a inconsequência geral, inconsequência universal.

§ 5 – A inexistência de uma teoria geral da proteção não é só um "mal filosófico" que afeta certos espíritos excessivamente inquietos.

É também uma lacuna de imenso alcance prático.

Na falta de uma teria de proteção, da uma lógica da proteção, de um método protecionista, a elaboração de tarifas aduaneiras e a distribuição de subvenções e de outras vantagens protecionistas são feitas no regime do arbítrio.

1. Primeiro, não se sabe quando a proteção deve começar e quando deve acabar. Segundo a doutrina de List, ela deve ser retirada logo que uma indústria tenha saído da sua "infância". Mas, como notam todos os autores, as indústrias nunca confessam que já atingiram a idade adulta. As indústrias são como as mulheres, querem ser sempre moças!

E, com efeito, a proteção não é retirada e as indústrias nunca se consideram aptas para "caminhar sozinhas".

"Não conheço um único caso", escrevia Sumner em 1886, "em que esta esperança fosse realizada, com quanto façamos a experiência desde perto de um século".[7]

2. Não só a duração que devemos dar à proteção permanece indeterminada, de acordo com as teorias atuais, mas ainda não se fixou o limite da proteção.

Uma palavra que vem à baila frequentemente na argumentação dos livrecambistas é o qualificativo de "desproporcionadas" e "exageradas", que se atribui facilmente a certas taxas protetoras.

A Liga das Nações, sobre cuja política nos pronunciaremos com o socorro de grande número de considerações, especializou-se no combate às taxas protetoras "exageradas". Mas quando uma taxa deixa de ser "razoável" e começa a se tornar "exagerada"?

Eis uma resposta que a argumentação protecionista de hoje não pode dar, por falta de uma teoria cientifica da proteção.

3. Enfim, os dados da ciência de hoje não nos dizem nem mesmo a que ramos da produção devem-se conceder proteção e que ramos devem ser abandonados na luta aberta contra a concorrência mundial.

É este o ponto mais delicado do problema prático.

§ 6 – Na falta de todo critério objetivo, é a luta encarniçada dos interesses particulares que deve decidir da sorte dos diferentes ramos da produção.

O exemplo mais concludente nos vem dos Estados Unidos, país da proteção por excelência.

Sobre este particular, diz Sumner: "O Congresso nunca teve método ou alvo na sua "legislação aduaneira" e mais longe: "A história da legislação aduaneira dos Estados Unidos dá da doutrina protecionista uma ideia meio grotesca e meio revoltante".[8]

Não se podia ser mais severo! A mesma asseveração é feita em outros países.

Citamos, segundo Deschesne,[9] que cita por sua vez Gide, no que toca à França, e Helferich, no que toca à Alemanha: "Um governo, qualquer que seja a sua preocupação do bem geral ou do seu próprio prestígio político, não poderia fugir à pressão desses interesses particulares que agitam a população em diferentes sentidos. A linha de conduta que ele adota de matéria aduaneira será a resultante dessas múltiplas forças componentes. Com mais forte razão, a ciência econômica, tal como foi compreendida até hoje, só tem diminuta parte na orientação da política comercial. Os economistas imparciais devem reconhecê-lo". "As tarifas alfandegárias, declara Gide, nunca resultam da aplicação de uma doutrina econômica. São as resultantes de um compromisso entre poderosos interesses, que frequentemente nada tem que ver com o interesse geral e, por outro lado, as considerações políticas, financeiras e eleitorais desempenham, na sua constituição, papel que por vezes é predominante".[10] Na Alemanha, Helferich chega a idênticas conclusões: "Os particulares sempre tiveram o papel capital na prática da

política comercial, e muitas vezes serviram-se dos argumentos baseados pelos sábios e pelos teóricos no interesse geral, com o fito de mascarar os verdadeiros móveis". É, declara um professor americano (Griffin): "Um exemplo desta importante verdade é que os móveis que governam as ações dos homens são muitas vezes diferentes dos raciocínios pelos quais eles se justificam". Mais longe, enfim, Deschesne cita Meredith: "As tarifas resultam do jogo de interesses rivais e não são feitas por protecionistas científicos".[11]

"A constituição de uma tarifa, em lugar de proceder, como exigia a teoria (?) da proteção, do atento estudo do Estado e das necessidades de cada indústria, de fato não passa de um assalto, de uma "curée",* em cada qual procura agarrar o mais que pode".[12]

É inútil continuar. Poderíamos citar as mesmas queixas em todos os países. Quanto mais eivada de inferioridade for a moralidade geral de um país, tanto maior o perigo de parcialidade e corrupção a ameaçar a codificação tarifária.

§ 7 – A culpa disso não provém só dos costumes. Ela é devida também à ciência econômica, que não conseguiu dar às questões de tarifa uma normatividade baseada em critérios econômicos precisos e suscetíveis de medição, fora da apreciação subjetiva dos homens.

Quando se souber exatamente qual é a vantagem precisa e direta, para o conjunto do país, de uma medida de proteção a favor de um ramo da produção; quando se puder medir esta vantagem e, por outro lado, o inconveniente que existe em renunciar-se à existência deste ramo por falta de proteção, só então nos será lícito determinar: 1) quais os ramos de proteção que é preciso proteger; 2) qual a extensão dessa produção; 3) quanto tempo ela deve durar.

Então, as tarifas aduaneiras não serão mais resultado de um jogo de influências capitalistas e políticas.

Então, descobrir-se-ão as inconsequências, as insuficiências e os verdadeiros exageros que estão compreendidos nas atuais tarifas.

Toda a construção tarifária atual será revista, corrigida – e, como tudo quanto deriva de um princípio comum tem também ligações com a estética, ela será também embelezada.

A tarifa será o produto de adaptação a um terreno particular de um princípio e de um conjunto de normas, estabelecidas, enfim, pela ciência econômica.

O empirismo será substituído pela ciência e a desordem dos interesses particulares pela ordem do interesse geral, claramente concebido e definido.

---

* Cerimônia de caça em que o animal abatido é entregue aos cães que o perseguiram e encurralaram – N. dos E.

II. A noção de produtividade e de lucro nacional

§ 8 – Os maiores erros da economia política são devidos ao desconhecimento da importância da qualidade do trabalho.

É verdade que se fala muito em trabalho "hábil" (ou segundo a palavra inglesa, quase internacionalizada, *skilled*) e em trabalho "inábil" (*unskilled*).

Mas, salvo raras exceções, quando se raciocina sobre os problemas da permuta, e sobretudo, da permuta internacional, não se leva na devida conta o decisivo papel da qualidade do trabalho.[13]

Ora, a introdução da noção de qualidade ou, para dizer melhor, da noção da produtividade (que vamos definir) permite que se ponham em franca evidência os fenômenos da produção e da permuta e põe em relevo, sem muitas demonstrações, os erros de certas conclusões sobre as permutas internacionais, permutas estas até aqui irrefutáveis.

§ 9 – Porém, antes de qualquer coisa, como se avalia a produtividade de um ramo qualquer de produção?[14]

A questão comporta dois pontos:

a) Estabelecer em que consiste a produção real[15] para uma dada unidade de produção (fabricação ou exploração agrícola) ou para todas as unidades que compõem um ramo da produção.

b) Determinar o elemento ao qual deve ser atribuída a produção real, para que se possa apreciar a produtividade.

§ 10 – No que toca à primeira questão, é muito natural não se tomar a produção real pelo valor bruto da produção de uma empresa. A produção bruta não é concludente nem para a indústria e nem para a agricultura.

Com efeito, no valor bruto da produção industrial existem outros valores que não foram criados pela própria indústria, mas que são incorporados ao produto final.

É justíssimo que se subtraia do valor bruto da produção industrial tudo quanto representa um valor preexistente à operação industrial.[16]

Quais são estes valores preexistentes?[17]

1. Em primeiro lugar, as matérias primas. É preciso contá-las com os seus preços de venda, adicionando-lhes as despesas de transportes até a fábrica.

É evidente que estas matérias primas foram, por sua vez, objeto de uma operação de produção agrícola extrativa ou mesmo industrial (se trata de produtos semimanufaturados).

Esta operação deve, portanto, ser examinada à parte.

Para uma indústria que emprega essas matérias primas, a produtividade do trabalho nas operações anteriores, que tem por objetivo a sua fabricação, não entra em linha de conta.

É verdade que se certas empresas industriais não existissem em um país, não se produziriam dentro do seu território as matérias primas que lhes servem de base, de sorte que é sempre "meritório" terem elas criado também o valor das matérias primas que empregam.

Tal é o caso da indústria de vidro, na qual o valor da areia empregada é devido à própria existência da indústria em apreço.

Sem ela, a areia não teria quase nenhum valor comercial, pois não poderia ser transportada para outros países como mercadoria internacional.

Portanto, para se ter um critério preciso e uniforme, mister se faz separar, também neste caso, a operação de extração e de separação das matérias primas, para não entrar em linha de conta o valor criado pela indústria, com referência ao que entra pela porta da fábrica.

Nisto, só há diferença entre valores que saem da fábrica e valores que nela entram, o que constitui a sua produção líquida.

2. O segundo valor preexistente que entra na produção é o combustível.

O combustível pode ser uma fonte de calor necessária ao processo de fabricação ou uma fonte de energia.

No segundo caso, se em lugar de produzir a sua própria energia uma fábrica compra-a sob a forma de corrente elétrica, é o preço da corrente que devemos deduzir da produção bruta.

3. O terceiro valor preexistente são as ferramentas consumidas na indústria.

Para certas fabricações, o consumo de ferramentas assume proporções consideráveis.

Infelizmente, enquanto certas estatísticas – e particularmente as dos Estados Unidos – encaram os dois primeiros elementos, matérias primas e combustível, desprezam o terceiro.

4. Um valor preexistente que também não se deve desprezar, é a soma das despesas feitas com diversos materiais estranhos (a luz, o aquecimento, a água) e as que são feitas com diferentes serviços (pequenos transportes, descarga etc.) executados por agentes estranhos ao pessoal da fábrica.

5. Enfim, é muito importante considerar dois outros valores preexistentes, isto é, a conservação das fábricas e a amortização das suas instalações.

A conservação anual deve sempre ser deduzida do valor dos produtos brutos, sendo, como é, uma operação indispensável à existência das fábricas. Algumas vezes ela é incluída nas estatísticas, ao lado das somas gastas com matérias primas.

6. A amortização das instalações é um capítulo muito mais importante a ser deduzido da produção bruta.

Com efeito, uma fábrica em si mesma não representa uma utilidade (um valor de uso) como uma habitação.

Ela só tem valor pela produção que realiza.

O valor da fábrica deve ser deduzido do valor bruto da produção criada durante todo o tempo da sua existência, se quiser encarar só a produção bruta anual, será preciso deduzir da mesma uma quota parte representando a depreciação anual sofrida pelo valor da fábrica.[18]

É sempre muito delicado calcular exatamente esta depreciação, uma vez que os diferentes elementos de uma instalação industrial depreciam-se de forma muito desigual.

Geralmente, as construções depreciam-se até quando devam ser completamente amortizadas, entre 20 a 50 anos; as máquinas, entre 8 a 20 anos e, em certos casos particulares, em se tratando de máquinas particularmente delicadas ou sujeitas a depreciação em virtudes de novas invenções, em lapso de tempo ainda menor que o procedente.[19, 20]

§ 11 – deduzindo-se do valor bruto da produção industrial os cinco fatores precipitados, o restante representa a produção líquida da empresa.

Pode-se notar que aquilo que resta depois desta dedução compreende só alguns elementos do balanço de uma empresa: os salários dos operários e dos empregados, os diferentes lucros do capital[21] os juros dos credores, os seguros e os impostos.[22]

§ 12 – No que se refere às empresas agrícolas, o cálculo da produção líquida é mais ou menos o mesmo.

1. As matérias primas existem e compreendem as sementes.
2. O combustível só entra em linha de conta se for empregada a energia mecânica.
3. As ferramentas desempenham papel considerável e, nos cálculos, não deve ser desprezadas a sua usura.
4. A conservação só é computada para as máquinas e para as instalações de utilidade puramente agrícola, se tendo presente que a habitação dos lavradores constitui uma utilidade em si mesma e não somente um meio de produção.
5. A amortização das instalações não entra em linha de conta, senão quando se trata das que constituem meios de exploração.

§ 13 – O interesse que demonstramos pelos detalhes concernentes à determinação exata da produção líquida provém da circunstância de representar esta produção líquida o lucro nacional realizado por um ramo qualquer de produção.

Com efeito, esta noção do lucro nacional é capital.[23]

Constitui uma frisante antítese em relação à noção do lucro individual.

De fato, na produção de uma mercadoria, o lucro nacional é representado por tudo quanto uma indústria qualquer produz como valor novo, exceção feita da matéria prima, do combustível etc. que ela emprega.

A vantagem que a nação aufere com esta produção é tanto maior quanto maior for o valor criado pelas forças produtoras empregadas na respectiva indústria.

Realiza-se este lucro nacional em maior ou menor proporção, não importando quais sejam as condições da produção.

A importância do lucro nacional é proporcional à produção líquida criada por uma indústria.

Ora, pode suceder que, malgrado a realização de um grande poder de produção, ou seja, de um lucro nacional considerável, faltem no país, na produção de determinada mercadoria, certas condições; isto faz com que o preço da mercadoria criada no país seja superior ao preço de seu similar estrangeiro. Assim sendo, a produção desta mercadoria é forçosamente conseguida com perda.

Ora, quando é preciso perder, a primeira coisa que se perde é o lucro do industrial.

Se este lucro não existe, por causa do regime do livre câmbio, a produção cessa.

Deve-se, por acaso, tirar a conclusão que, uma vez não existe lucro individual, não há também lucro nacional?

Por certo que não.

O lucro nacional que representa uma fração muito considerável do valor bruto de um produto persiste sempre, mesmo se a pequena margem de lucro individual (que, entretanto, é sempre indispensável para que a produção continue) não existir.

É bem verdade que o desaparecimento do lucro individual é indicio de inferioridade da produção nacional em confronto com a do estrangeiro. Mas é um sinal não concludente para os interesses na nação. Pode acontecer – e acontece em casos muito numerosos, que a nossa teoria colocará em evidência – que mesmo com esta perda de lucro individual, aquilo que a indústria produziu como valor novo é assaz importante para que o lucro nacional (medido pela produtividade atinente a esta mercadoria, tal como vamos defini-la) seja muito considerável.

Considerar que o único critério para medir a vantagem nacional de uma produção é a existência e a importância do lucro individual do capitalista, é cometer o maior dos erros.

O lucro do capitalista é uma coisa de superfície: só o lucro nacional é coisa profunda.[24, 25]

Entre os dois lucros, não existe a menor coincidência e, muito menos, esta identidade que a Escola Clássica queria estabelecer, concluindo que, quando não há lucro individual, não há também lucro nacional.[26]

§ 14 – Uma vez definida a produção líquida de uma unidade econômica, resta determinar o elemento ao qual deve estar ligada a produção, para apreciação da produtividade de uma empresa qualquer.

Existem dois elementos que limitam a capacidade de produção de qualquer gênero de empresa: o trabalho humano e o capital.

Estes elementos são comuns a todos os ramos de atividades produtoras, quer seja a agricultura quer seja a indústria.

Para se comparar a produtividade de qualquer ramo industrial ou agrícola, é bastante cotejar o valor da sua produção com a soma do trabalho humano e com o capital nele empregado para conseguir uma certa produção líquida.

Todos os outros elementos que limitam a produção diferem de um ramo para o outro da produção em apreço. Na agricultura, é a extensão das terras cultivadas que é limitada; nas minas, é o volume das jazidas e, nas indústrias, as diferentes matérias primas (agrícolas e minerais).

Não se encontram outros elementos comuns a todos estes ramos da produção, além de operários e capital empregado.

Para um país, o problema da produção apresenta-se, pois, no seu conjunto, sob esta forma:

Dado um número de operários e um capital disponível (acumulado) em um determinado conjunto de possibilidades naturais, achar o emprego mais adequado possível que se pode dar a tais operários e a tal capital, a fim de obter-se uma produção líquida máxima.

Se, para apreciar e classificar os diferentes ramos da produção, nós servimos como critério, de um lado, da relação entre a produção líquida e os operários e, do outro, da relação entre esta mesma produção e o capital empregado, teremos dois meios seguros e lógicos de "medir" a produtividade de cada gênero de atividade econômica.

Destes dois meios, o que tem importância capital é a relação entre a produção líquida e o número de agentes da produção nela empregados.

Com efeito, o homem figura por último como objeto de preocupação da ciência econômica, como, aliás, de todas as ciências sociais.

O homem é a meta de todo esforço econômico.

E é o homem que constitui ao mesmo tempo – na qualidade de um único consumidor dos bens que produz – a unidade de medida para a produção e para o consumo.

Maior produtividade per capita de agentes da produção, significa ao mesmo tempo possibilidade de maior consumo por habitante. Sendo, pois, o sinal real e o mais concreto da prosperidade da sociedade humana.

* * *

§ 15 – É interessante enunciar, por meio de fórmulas, os dois critérios, para se poder apreciar as indústrias humanas.

O primeiro critério é a produtividade em relação a cada agente produtor.

Se P é a produção líquida anual de uma indústria e se T é o número de todos os agentes (operários, engenheiros, diretores, capitalistas, dirigentes de empresas) que nela exercem a sua atividade profissional exclusiva, a produtividade média de um agente é representada por $\frac{P}{T}$.

Se C representa o capital empregado no que constitui o aparelhamento de produção de uma indústria, a produtividade média do capital é representada por $\frac{P}{C}$.[27]

Com o auxilio da fórmula $\frac{P}{T}$ aplicada às diferentes indústrias, estabelece a sua classificação segundo a produtividade dos trabalhadores, isto é, reconhecem-se quais são as indústrias que produzem um valor dado com um mínimo de trabalhadores.

Recorrendo-se à fórmula $\frac{P}{C}$ aplicada às diferentes indústrias, estabelece-se a sua classificação segundo a produtividade do capital, isto é, reconhecem-se quais são as indústrias que produzem um dado valor com um mínimo de capital.

Juntando as duas fórmulas em uma única, com o auxílio de sua média geométrica, tem-se:

$$q = \sqrt{\frac{P}{T}\,\frac{P}{C}} = \sqrt{\frac{P}{TC}}$$

que é uma fórmula sintética.[28]

Poderíamos chamá-la coeficiente de eficácia ou coeficiente de qualidade de uma indústria, porque ela dá uma ideia numérica do modo pelo quais as indústrias utilizam os seus operários e o seu capital. Uma classificação das indústrias, segundo este coeficiente, fará saber quais as indústrias que produzem um dado valor com um mínimo de trabalhadores e um mínimo de capital.

Poderíamos também chamá-la de coeficiente de qualidade, porque ela indica – segundo o seu valor – as indústrias que melhor correspondem ao fim social de uma indústria, que é o de criar um máximo de valor de permutas (ou seja, o máximo de satisfação das necessidades) com um dado esforço social.

§ 16 – Ora, atenta observação dos fatos vem demonstrar que, passando um ramo industrial para o outro, a produtividade do homem e a produtividade do capital (a produção líquida anual que toca a cada unidade do capital deste ramo) são extremante variáveis.[29]

Surpreendem as grandes diferenças que existem na produtividade do homem segundo o gênero de atividade que ele exerce, e de acordo com o aparelhamento técnico que ele tem a seu serviço (ver os quadros A, B, C, D).

QUADRO A

Produtividade em dólares de cada operário na indústria americana em 1914

Produtividade por grupo de indústria	$ por oper.
Indústria química	3.430
Indústria de alimentação	2.000
Indústria de papel e artes gráficas	1.940
Indústria de artefatos de borracha	1.850
Indústria de fumos	1.590
Indústria naval e de veículos com ou sem motor.	1.590
Indústria de metais e produtos de metal (exceto o ferro e o aço)	1.520
Indústria de todas as espécies (exceto veículos e embarcações)	1.485
Indústrias diversas (canetas tinteiro, aparelhos, etc.)	1.455
Indústria de instrumentos de músicas e gramofones	1.440
Indústria de ferro e aço (exceto máquinas)	1.310
Indústria de peleria	1.140
Indústria de produtos de pedra, vidro e argila	1.120
Indústria de madeira e produtos de madeira	985
Indústria têxtil	950
Indústria de oficinas de reparação do material rodante de estradas de ferro	800

Produtividade por especialidade industrial	$ por oper.
Alguns exemplos	
Indústria de xaropes aromáticos	8.300
Indústria de peças de música	7.100
Indústria de tinta tipográfica	5.040
Indústria de produtos farmacêuticos	5.000
Indústria de canetas tinteiro	4.580
Indústria de aparelhos de navegação aérea	3.900
Indústria de fumo em maço, em pó e fumo de mascar	3.800
Indústria de cobre fundido e refinado	3.650
Indústria de gás de iluminação	3.275

CONTINUAÇÃO

Produtividade por especialidade industrial	$ por oper.
Indústria de impressão, de jornais e periódicos	3.210
Indústria de aparelhos e material fotográfico	3.200
Refinação de petróleo	2.800
Indústria de açúcar	2.650
Indústria de correias	2.550
Indústria de fósforos	1.965
Indústria de ferro e aço bruto	1.810
Indústria de cimento	1.780
Indústria de peles curtidas	1.480
Indústria de papel e pasta para papel	1.350
Indústria de vidro	1.030
Indústria de confecção de calçados	1.000
Indústria de cal	870
Indústria de tecidos de algodão	645

QUADRO B

Romênia

Produtividade por grupos de indústrias características em 1926	$ por oper. (1914)
Indústria de alimentação	525
Indústria química	422
Indústria de peleria	375
Indústria têxtil	326
Indústria de vidro	315
Indústria de papel e impressão	296
Indústria metalúrgica	290
Indústria eletrotécnica	287
Indústria cerâmica	259
Indústria de madeiras	188
Indústria de materiais de construção	186

CONTINUAÇÃO

Produtividade por especialidade industrial característica	$ por oper. (1914)
Alguns exemplos	
Indústria de explosivos e de ácido azótico	1.970
Indústria de solda, ácido carbônico e hipocloretos	940
Indústria de óleos vegetais	923
Indústria de cimento	762
Indústria de licores e conhaque	725
Indústria de cerveja	712
Fundições	664
Indústria de perfumes	575
Indústria de açúcar	460
Curtumes	440
Indústria de papel	387
Indústria de tecidos de algodão	314
Indústria de produtos de vidro	302
Indústria de tecidos de lã	278

QUADRO C

Holanda

Produtividade por especialidade industrial característica	$ por oper. (1914)
Alguns exemplos	
Indústria de perfumes sintéticos (em 1919)	1.120
Moinhos (em 1923)	1.090
Indústria de vinagre (em 1919)	1.080
Indústria de lapidação de pedras preciosas (em 1919)	1.050
Indústria de sabão (em 1919)	935
Indústria de lâmpadas elétricas (em 1919)	860
Indústria de cerveja (em 1919)	815
Indústria de tintas e vernizes (em 1919)	810
Indústria de peles (em 1919)	775
Indústria de margarina (em 1919)	730
Estabelecimentos para injeções em madeiras (em 1919)	715

CONTINUAÇÃO

Produtividade por especialidade industrial característica	$ por oper. (1914)
Indústria de cacau e chocolate (em 1919)	700
Indústria de acetileno (em 1919)	685
Indústria de papel (em 1922)	685
Indústria de produtos farmacêuticos	670
Indústria de borracha (em 1919)	650
Indústria de tintas (em 1919)	635
Indústria de algodão (em 1921)	595
Indústria de lã (em 1923)	560
Indústria de máquinas e aparelhos elétricos (em 1923)	555
Laminação e fundição (em 1920)	480
Indústria de calçados (em 1919)	350
Indústria de móveis (em 1919)	348
Indústria de carruagens e armações para carruagens (em 1919)	326
Indústria de matérias corantes (em 1919)	228
Tanoarias (em 1919)	220

QUADRO D

Bulgária

Produtividade por grupos de indústria em 1921	$ (1914) por oper.
Indústria de alimentação	560
Produção de energia elétrica	560
Indústria de artes gráficas	445
Indústria química	308
Peleria	285
Indústria têxtil	242
Minas e pedreiras	188
Indústria de madeira	174
Cerâmica	126
Indústria de fumos	121
Indústria de papel	116
Indústria de metais	89

CONTINUAÇÃO

Produtividade por indústria característica em 1921	$ por oper. (1914)
Alguns exemplos	
Destilarias de álcool	1.170
Cervejarias	1.120
Indústrias de vernizes e tintas	1.110
Moinhos de trigo e beneficiamento de arroz	670
Indústria de materiais explosivos e fósforos	455
Tipografias	420
Indústria de açúcar	370
Indústria de cimento e objetos de cimento	330
Indústria de sabões e perfumes	300
Fiações e tecelagens de lã	300
Indústria de papelão e papel	290
Serrarias	242
Tecelagens de algodão	210
Minas de carvão de pedra	195
Destilarias de essências de rosas	164
Fabricação de produtos de fumos	138
Indústria de móveis	135
Malharias	122

Na Alemanha, uma única indústria apresenta estatísticas completas: é a de automóveis.

Em 1925, verifica-se uma produção bruta total (incluindo reparações) de 771.371.000 marcos, sendo de 383.676.000 marcos, mais ou menos 49,7% do valor da produção bruta, o valor total das matérias primas, produtos semimanufaturados e mais produtos fornecidos por outras indústrias (abrangidos os trabalhos secundários faturados por outras indústrias).

A produção líquida é de 387.605.000 marcos (50,3%); dividida pelos 86.642 produtores, tocam a cada produtor, anualmente, 4.660 marcos.

Os salários atingem 178.180.000 marcos (23%) e, em média, 2.070 marcos por produto e por ano.

É digno de nota que, exatamente como na América, a produção líquida criada pelos produtores ultrapassa consideravelmente (duas vezes) a importância dos salários.

Aquilo que o operário produz para o seu país supera sempre o que ele consome.

Não é só a quantidade de horas de trabalho que varia de um ramo para o outro da produção, em relação aos valores criados; não é só a qualidade individual do trabalho de cada operário que sofre variações muito amplas, de acordo com a sua habilidade ou inabilidade (*skilled* ou *unskilled*). O que, sobretudo, estabelece a grande diferença de produtividade entre os diferentes gêneros de produção, é a organização do concurso das forças materiais (físicas ou químicas), seja na agricultura, seja na indústria.[30]

Do mesmo modo, no que se referem à produtividade do capital, as variações conquanto sejam menos consideráveis do que para a produtividade do trabalho humano, são, entretanto sempre consideráveis.

Sem examinar quais os fatores que provocam tão amplas variações na produção dos valores nacionais, nos deteremos na seguinte verificação: do ponto de vista da produtividade (seja do capital, seja do trabalho humano), a vida econômica de um país é essencialmente heterogênea.

O conjunto da produção nacional divide-se em numerosíssimas atividades de produtividade muito variável.[31]

A nação é composta de um número de categorias bem distintas de trabalhadores, diferindo como a produtividade.

Cada trabalhador do país pode ser classificado em uma destas categorias, segundo o seu coeficiente de produtividade.

Conhecem-se as classificações da população de um país de acordo com o estado de fortuna ou de acordo com o volume das rendas de cada cidadão.

Têm sido traçados numerosos diagramas interessantes, representando a repartição da fortuna privada dos cidadãos segundo o vulto ou a divisão das suas rendas, isto é, a participação de todos os cidadãos no consumo da renda nacional.

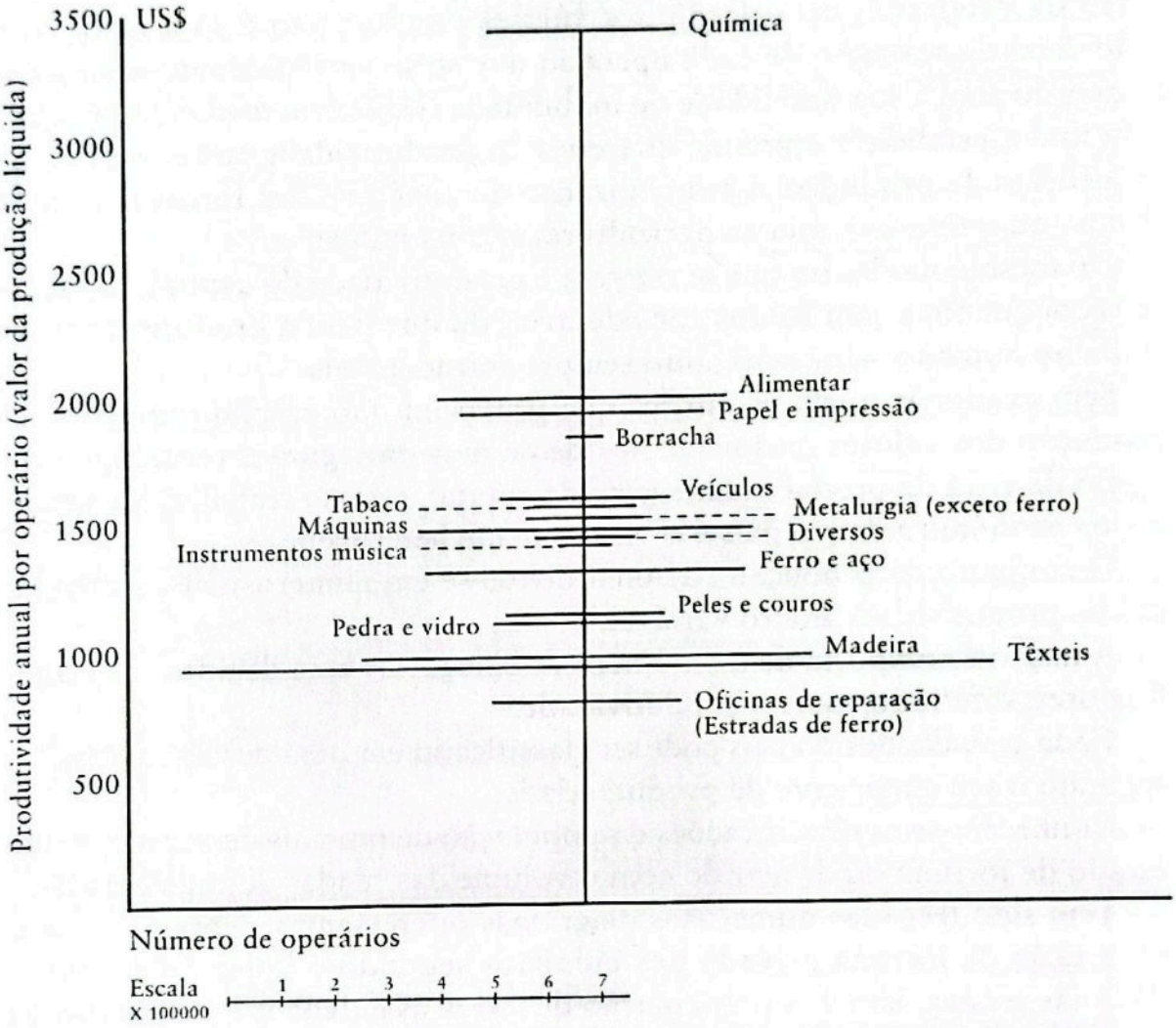
Seria, portanto infinitamente mais interessante representar do mesmo modo a participação de todos os cidadãos de um país na criação da renda nacional. O quadro da distribuição da renda nacional tem, como complemento necessário, se se quiser compreender a verdadeira estrutura econômica de um país, o quadro da contribuição de cada qual para a criação da renda nacional.

O aspecto deste diagrama é um tipo de pirâmide (ver os diagramas: a, b).

A base é constituída pela grande massa dos trabalhadores (agrícolas) que têm produtividade mínima.[32] Esta base nem é representada nos diagramas a e b, nos quais só figuram as indústrias.

DIAGRAMA A

A indústria dos Estados Unidos (1914)



No diagrama b, no lugar dos trabalhadores, representamos a sua produção líquida.

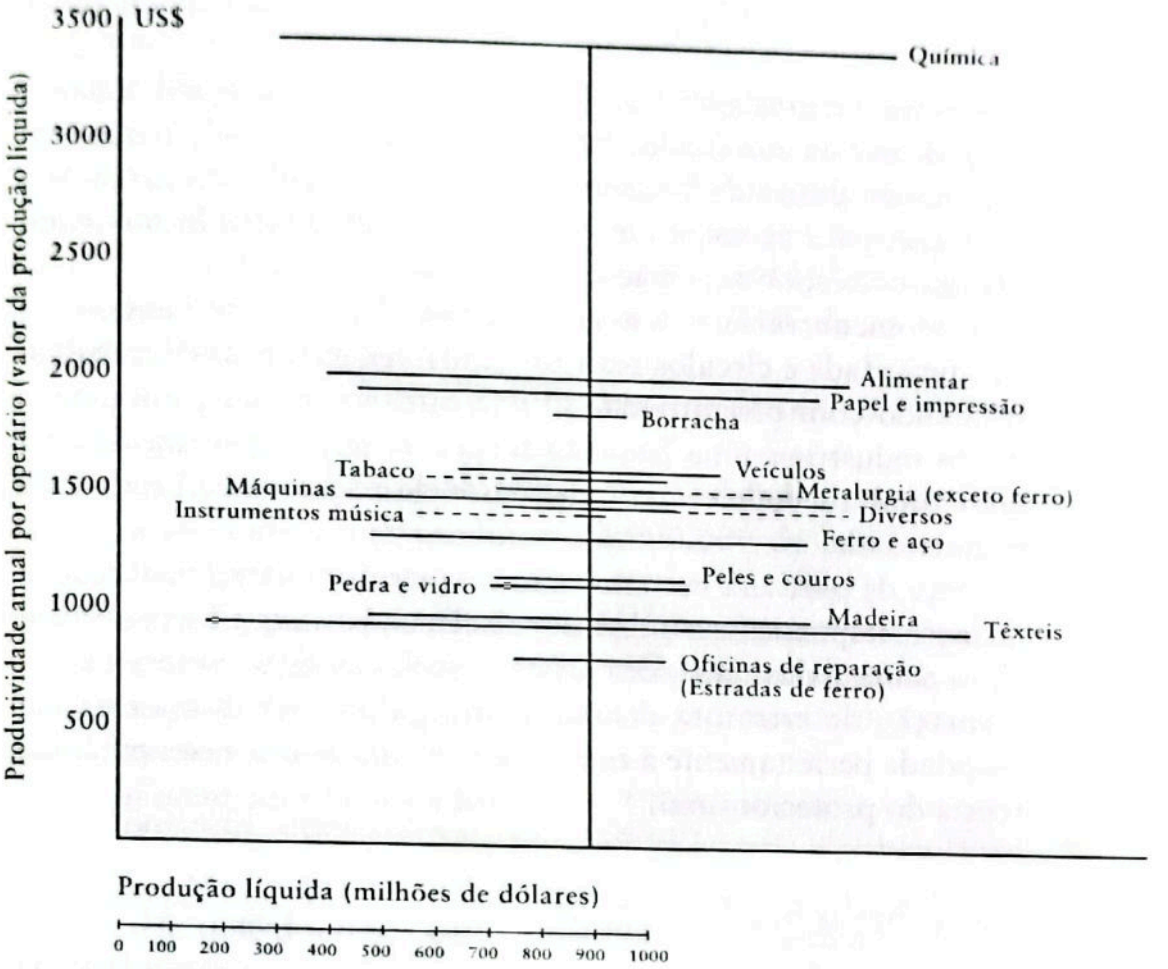
Quanto mais subimos na escala da produtividade, em demanda de produtividades cada vez maiores, tanto mais diminui o número daqueles que as realizam.

No alto da pirâmide, onde assenta uma produtividade muito superior à média do país, só há lugar para um número de trabalhadores muito diminuto.

E, contudo, malgrado estes contrastes e esta diferenciação em pirâmide, estamos muito longe do aspecto da outra pirâmide (a da distribuição) e do contraste ainda mais considerável entre os que são beneficiados com uma grande renda e os que não têm renda quase nenhuma.

DIAGRAMA B

A indústria dos Estados Unidos (1914)



§ 17 – Apesar de tudo, é justo notar que, do diagrama da produtividade, suprimimos as produtividades individuais, para só dar lugar às produtividades médias em cada ramo da produção.

Com efeito, supusemos que todos os agentes de um mesmo ramo de produção têm produtividade igual e dividimos a produção líquida total de cada ramo de indústria pelo número de todos os seus agentes (diretores, engenheiros, operários). Aliás, seria impossível separar a parte da produção líquida de cada indústria que toca aos seus chefes (diretores e engenheiros) da que deve ser atribuída ao operariado.

O mérito individual dos diversos agentes que cooperam em um ramo qualquer da produção é impossível de distinguir-se e avaliar-se numericamente.[33]

É por isso que o diagrama da produtividade não faz menção de indivíduos, mas tão somente de categorias da produção.

Ele não pode comportar a excepcional produtividade de um gênio que, como Edison, teria enriquecido todas as indústrias do seu país com invenções extremamente remuneradas.

* * *

§ 18 – Se compararmos agora os diferentes países entre si, sob o ponto de vista da estrutura da sua renda, estrutura representada pelo o que chamamos o diagrama da produtividade do trabalho humano, chegaremos à conclusão de que, para as nações industriais, a pirâmide tem forma muito diferente da que corresponde às nações agrícolas.

Em lugar de encontrarmos o grosso da população trabalhando com pequena produtividade e círculos restritos (cada vez menores) de trabalhadores trabalhando com produtividade relativamente grande, notaremos entre os povos industriais uma pequena fração da população trabalhando com pequena produtividade e a grande massa da nação trabalhando com grande produtividade.

Esta diferença de estrutura encontra a sua expressão sintética na média da produtividade (correspondente a toda a população do país), que é sensivelmente superior nos países industriais à dos países agrícolas ou de economia mista.

A apresentação da estrutura dos diferentes países, sob esta forma tão clara, corresponde perfeitamente à realidade e facilita muito a compreensão da nossa teoria do protecionismo.[34]

III. Estudos sobre a produtividade

§ 19 – Para aprofundar a noção de produtividade e compreendê-la de maneira concreta, assim como para fazer ressaltar alguns fatos econômicos de capital importância que tem relação com a ideia de produtividade, estudaremos nos capítulos seguintes:

a) A produtividade da indústria em relação com a agricultura.

b) A evolução da produtividade nas indústrias.

As conclusões a que chegarmos nestes capítulos serão extremamente úteis para compreensão da nossa teoria e, sobretudo, a sua relação com as realidades da vida econômica.

I. A produtividade da indústria e da agricultura

§ 20 – Considerando-se as rendas dos diferentes países, a primeira coisa que fere o espírito é a modicidade da renda dos países agrícolas.

Segundo Woytinsky, a Rússia da Europa realizava em 1900 uma renda de 67,25 rublos por habitante.[35] Como se vê, isto representava 178 francos ouro por ano ou 0,46 do franco ouro por dia e por habitante.

Esta mesma renda atingiu em 1913 o limite máximo de 101,35 rublos por ano, isto é, 0,76 do franco ouro por dia,[36] para cair em 1921, a 38,6 rublos por ano,[37] ou seja, 0,29 do franco ouro por dia e por habitante.[38]

Um outro país com a estrutura da Rússia era a Romênia de antes da guerra. Segundo o sociólogo romeno C. Dobrogeanu-Gherea, a Romênia realizava uma renda líquida de 0,50 do franco ouro por habitante e por dia.

Qual é hoje a produtividade média da agricultura na Romênia?

Segundo o relatório do Ministro da Agricultura, apenso ao projeto de lei de 2 de junho de 1927, o valor da produção bruta agrícola, em 1926, era de 76.000.000.000 de "lei" e o valor da produção bruta animal era de 43.810.000.000 de "lei", ao todo mais ou menos 125.000.000.000 de "lei".

Sendo a produção líquida do máximo de 80% da bruta, representava 100.000.000.000 de "lei".

A produção agrícola era aproximadamente de 14.000.000 de habitantes, cuja produção per capita era de 6.400 "lei".

Desprezando-se o trabalho feminino, que é considerável na agricultura, não considerando como produtores 4.000.000 de homens entre 15 e 60 anos, a produtividade agrícola representaria 25.000 "lei" ou 820 francos suíços por ano, isto é, 2,25 francos suíços por dia.

Diante do exposto, pode-se dizer que, em geral, cada 1.000 francos suíços, exportados em produtos agrícolas, representavam o trabalho de 1,6 produtores em um ano.

Aqui estão cifras assustadoras!

§ 21 – Mas o que ainda é interessante de ser evidenciado é, para estes países, a grande diferença entre a renda média per capita de produtor agrícola e a renda média per capita de produtor industrial.

Não podemos dar, para estes dois grandes ramos de produção e para todos os países, cifras abrangendo a produtividade média propriamente dita, isto é, a produção líquida por operário (produtor), mas encontraremos para certos países cifras muito interessante sobre a produção líquida referente a cada homem sustentado pelo respectivo ramo de produção.

Isto é a mesma coisa que cotejar a produção líquida de cada ramo, não sob o ponto de vista dos respectivos produtores, mas sim sob o ponto de vista do número de operários e dos membros das suas famílias, isto é, com número de habitantes sustentados pelo ramo em apreço.

Segundo Woytinsky (vol. IV, p. 7), a produção anual líquida da agricultura na Rússia, em 1897, deixava 51,6 rublos ou £ 5,5 por habitante por ela sustentado e a indústria, 202,7 rublos ou £ 21,5. Era, pois, quatro vezes maior. Na Inglaterra, ao mesmo tempo, a produção líquida da agricultura deixava £ 65 por habitante que dela vivia e a da indústria, £ 102. Era, como se vê 1,57 vezes superior. Mais longe, insistiremos sobre a desproporção

entre a superioridade da indústria sobre a agricultura, quer nos países adiantados, quer nos atrasados.

Para se fazer a ideia da produtividade média da agricultura em todos os países do mundo, em relação com todas as outras atividades humanas, podemos nos socorrer dos dois quadros do citado vol. III de Woytinsky.

Em uma página desta obra (ver o quadro E) pudemos calcular, em relação a 23 países principais do mundo, a cifra total dos produtores agrícolas, que atinge 179 milhões e a cifra total de todos os produtores, que soma 343 milhões.[39]

Verificamos assim que, para estes 23 países, os produtores agrícolas representam mais ou menos 52% do número total de produtores.

Poderemos, por acaso, saber agora quanto representa a renda da agricultura em relação à renda total de tais nações na mesma época? Demos um outro quadro (ver o quadro F), para um número de 22 países, a divisão da renda dos diferentes ramos da atividade nacional em 1896.

De tal quadro, vê-se que de uma renda total de £10.780 milhões, a parte da agricultura é de £ 2.132 milhões, ou seja, 20% (resultado muito aproximado).

Agora, se a renda agrícola, que é de 20% da renda total das nações, for realizada por 52% da população ativa (do número dos produtores), decorre que o restante de 80% desta mesma renda é realizado por 48% da população ativa.

Como consequência matemática:[40] todas as outras atividades humanas, em média aproximativas, são 4,35 vezes mais produtivas do que a atividade agrícola.

É o que poderíamos chamar a inferioridade intrínseca da agricultura, à qual opomos a superioridade intrínseca da indústria.

§ 22 – É surpreendente se ver que pequena fração é reservada à agricultura nas atividades diretamente produtivas.

Nos 22 países do nosso quadro, as rendas que representam diretamente uma produção são de:

£ 2.132 milhões, para a agricultura, ou seja, 37,5%
£ 2.869 milhões, para a indústria, ou seja, 50,5%
£ 699 milhões, para as minas, ou seja, 12%
£ 5.700 milhões, o total da produção propriamente dita, ou seja, 100%.

Assim, pois, a agricultura só representa 37,5% do total da produção destes 22 países, muito menos do que a indústria.[40]

Isto não causará admiração, se se considerar que a produção agrícola, mesmo para um país agrícola do padrão da Rússia,[41] representa em 1900, 54,9% e, em 1913, 53,9% da produção nacional (segundo Prkopowich).

QUADRO E

O trabalho na agricultura

Países	Produção Produtiva			
	No ano	Produção por todos os ramos de produção	Na agricultura	
		Em milhares	Em milhares	Em %
Rússia	1920	43.000		
Alemanha	1920	33.884	10.708	31,6
Grã-Bretanha e Irlanda	1911	20.147	2.409	12
França	1911	20.931	8.517	40,7
Itália	1911	16.370	9.086	55,5
Polônia	1920-21	13.000		
Espanha	1910	9.300	4.221	56,2
Romênia	1920-21	7.500		
Checoslováquia	1920-21	7.000	2.470	35,6
Iugoslávia	1920-21	5.300		
Hungria	1910	8.744	5.601	64,1
Bélgica	1910	3.120	520	16,6
Holanda	1909	2.262	640	28,3
Portugal	1920-21	2.400	1.440	60
Áustria	1910	14.951	8.506	56,9
Suécia	1910	2.199	1.016	46,2
Grécia	1920-21	2.820	965	32,3
Bulgária	1910	2.249	1.823	81
Suíça	1920	1.899	486	26,2
Finlândia	1920	1.436	1.032	71,9
Dinamarca	1921	1.524	475	31,2
Noruega	1920	1.108	394	35,6
Lituânia	1920-21	1.250	1.010	81
Letônia	1920-21	830	670	81
Estônia	1920-21	570	460	81
Estados Unidos	1920-21	41.614	10.953	33,2
Índias Inglesas	1920	146.414	105.688	71,4
Apurando o total dos países não grifados, apresentando dados completos, achamos...		343.022	179.090	52

Em outros países, a proporção é:
Na França (1911, segundo Pupin), 28,1%.
Na Áustria (1913, segundo Fellher), 33,2%.
Na Hungria (1913, segundo Fellher), 67,4%.

QUADRO F

A renda da agricultura em diferentes países no ano de 1896

Países	Renda total	Parte da renda total que cabe à agricultura	
	Em milhões de libras esterlinas	Em milhões de libras esterlinas	Em %
Rússia	1.004	324	32,3
Alemanha	1.285	250	19,4
Grã-Bretanha e Irlanda	1.421	138	9,8
Áustria – Hungria	707	192	27,1
França	1.205	250	27,5
Itália	436	122	28
Espanha	277	81	29,2
Bélgica	169	26	15,8
Holanda	109	22	20,2
Portugal	61	16	26,2
Estados Escandinavos (Suécia, Noruega, Dinamarca)	200	49	24,5
Romênia, Bulgária, Sérvia	140	50	35,7
Grécia	28	8	28,6
Suíça	66	12	18,2
Para a Europa inteira	7.108	1.540	21,6
Estados Unidos	3.178	488	15,3
Canadá	186	34	18,3
Argentina	95	28	29,5
Austrália	213	42	19,7
Para os 22 países	10.780	2.132	19,8

§ 23 – No que se refere à parte representada pela agricultura na fortuna nacional dos países, ela é em média – para os 22 principais – de 31,2%. O máximo cabe à Espanha (com 50,9%) e aos países dos Bálcãs (com 49,5%) e o mínimo à Inglaterra (com 17,6%).

Enquanto a renda e a fortuna agrícola representam frações tão pequenas no conjunto econômico de uma nação, a população agrícola representa, em quase todos os países, uma porcentagem muito grande da população total.

Com efeito, depois de uma minuciosa pesquisa em todas as estatísticas do mundo, Woytinsky afirma que, para toda a Europa (compreendendo a

QUADRO G

Renda nacional da Áustria-Hungria em 1913

I – A renda nacional (em milhares de coroas austríacas)			
	Áustria	Hungria	Áustria-Hungria
A agricultura (incluindo a silvicultura, a caça e a piscicultura)	4.169	4.550	8.719
A indústria (incluindo minas)	6.104	1.839	7.943
Todos os ramos da economia (a renda nacional pura)	12.565	6.741	19.306

II – A população produtiva (em milhares)			
	Áustria	Hungria	Áustria-Hungria
Na agricultura	8.506	5.601	14.107
Na indústria	3.628	1.424	5.052
Em todos os ramos da economia	14.951	8.744	23.695

III – Renda nacional per capita (em coroas austríacas)			
	Áustria	Hungria	Áustria-Hungria
Na agricultura	490	815	618
Na indústria	1.683	1.291	1.572
Em média, para todo país	867	771	817

IV – A renda per capita em porcentagem da renda média para todo país			
	Áustria	Hungria	Áustria-Hungria
Na agricultura	57	106	76
Na indústria	194	168	192

Rússia), para os Estados Unidos e para as Índias, a proporção dos produtores agrícolas, em confronto com os produtores industriais, é de 2,5:1.[42]

Só na Europa Ocidental e Central vemos esta proporção modificada, passando a ser de 1,5:1.

§ 24 – Combinando as estatísticas das páginas 6, 7 e 8 do vol. IV do Woytinsky, compusemos o quadro H.[43, 44]

1. Deste quadro se evidencia, antes de qualquer coisa, que nos diferentes países a variação da produtividade na agricultura é muito maior do que na indústria.

Da Rússia (136 francos) para os Estados Unidos (2.750 francos), a produtividade agrícola aumenta 20 vezes, enquanto que na produtividade industrial aumenta, da Rússia (540 francos) para os Estados Unidos (5.560 francos), somente 10 vezes.

Mas, ainda mesmo que deixemos de lado os Estados Unidos, com o seu nível de preços excepcional, a comparação entre a Inglaterra e a Rússia vem mostrar que a produção inglesa, em confronto com a russa, é 12 vezes maior para a agricultura e só 4,75 vezes maior para a indústria.

Disto ressalta que a produtividade da indústria é relativamente mais constante, nos diversos países, do que a da agricultura.

Este fato não deixa de ser muito natural, porque a indústria moderna apresenta em toda a parte – até nos países novos – os mesmos caracteres técnicos e econômicos, uma vez que a sua produtividade é menos dependente do estado de adiantamento do país, enquanto que a agricultura, refletindo mais exatamente a desenvolvimento geral de um povo, põe em evidencia as imensas diferenças entre os países adiantados e os atrasados (tal como a diferença entre a Inglaterra e a Rússia).

2. Vê-se deste quadro – e em relação com a nossa conclusão precedente – que o contraste entre a produtividade industrial e a agrícola é maior nos países agrícolas e atrasados e menor nos países industriais e adiantados.

Do exposto, resulta que, para os países agrícolas e atrasados, há maior vantagem relativa em passar das ocupações agrícolas às ocupações industriais.

Resulta ainda que a civilização adiantada se caracteriza pela tendência de igualdade do rendimento das diferentes atividades produtivas. Uma civilização desenvolvida faz desaparecer os contrastes econômicos muito fortes, que caracterizam as civilizações atrasadas.

§ 25 – Verificamos esta tendência comparando a situação contemporânea dos diversos países, representado graus muito variados de civilização.

Seria interessante verificar o mesmo fenômeno em diferentes estágios de evolução de um mesmo país.

A relação entre a produtividade média da indústria e da agricultura nos Estados Unidos evoluiu (ver § 137) da seguinte maneira:[45, 46]

1880	1890	1900	1910	1920
3,21	3,20	2,55	2,16	1,44

QUADRO H

Produtividade ou valor da produção per capita de produtor (em francos ouro)

País	Ano	Indústria	Agricultura	Relação dos valores precedentes
Rússia	1897	540	136	4[47]
Estados Unidos	1909-10	5.560[48]	2.750[49]	2
Inglaterra	1907	2.550	1.625	1,57

Reconhece-se de novo que existe uma tendência contínua para o nivelamento das produtividades. O contraste entre a indústria e a agricultura tende a desaparecer por efeito de uma força igualitária.

Qual é esta força?

É, em primeiro lugar, a tendência pra o nivelamento dos preços. Os preços médios dos artigos industriais baixam em relação aos preços médios dos artigos agrícolas (ver § 133).

A marcha da indústria aparece relativamente cada vez mais inçada de dificuldades. Entre 1880 e 1910, a produtividade agrícola passou (ver § 137) de $ 167 (valor 1890/90) a $ 392. Assim, multiplicaram-se somente 2,34 vezes.

Ao mesmo tempo, a produtividade industrial passou de $ 537 (valor 1890-90) a $ 849. Como se vê, a multiplicação foi apenas de 1,59 vezes. Verificamos um retardamento relativo do progresso industrial em confronto com o progresso agrícola.

O progresso relativo é mais lento para a indústria.

Vamos ainda mostrar (§ 27) que a produção da indústria não aumenta as forças industriais reclamadas pela produção.

* * *

§ 26 – Se compararmos a agricultura e a indústria, quanto ao capital que cada um destes ramos de atividade imobiliza para a produção, veremos que, nos Estados Unidos, para um capital de $ 1.000 empregado na agricultura, a produção líquida era de $ 150, em 1909-10, e de $ 210, em 1919-20, enquanto para que o mesmo capital empregado na indústria, a produção líquida era de $ 460, em 1909-10, e de $ 560, em 1919-20.

Disto se vê que, para realizar uma produção líquida de 1 dólar, a indústria carecia em 1909-10 de ter empregado 2,2 dólares, enquanto que a agricultura necessitava de 6,6 dólares, ou seja, três vezes o que era necessário para a indústria.

A agricultura fica sempre em evidente posição desvantajosa em confronto com a indústria, para as grandes imobilizações de capital que ela requer, com o fim de realizar o mesmo produto líquido.

A evolução da produtividade das indústrias

§ 27 – Para examinar a evolução da produtividade industrial e os seus fatores determinantes, não existe estudo mais útil do que o das estatísticas das indústrias americanas.

Considerando somente as estatísticas gerais da indústria americana (sem indicações especiais sobre os diferentes grupos de indústrias), desde 1849 até os nossos dias, poderemos fazer as seguintes observações:[50]

1. A mecanização progressiva da indústria americana decorre claramente de duas ordens de fatores.

Primeiro, a multiplicação da força motriz é não só proporcional ao aumento do número de operários, mas ainda muito maior do que ele.

Em 1869, cada operário era auxiliado por uma força motriz de apenas 1,14 HP. Em 1914, cada operário era auxiliado por uma força motriz de 3,20 e, enfim, em 1923 o seu auxilio provinha da força motriz de 3,76.

Ao lado da multiplicação da força motriz, a mecanização pode ser expressa de forma segura pela multiplicação do capital empregado, que aumenta mais depressa que o número de operário.

Com efeito, em 1849, cada operário era auxiliado por uma instalação custando $ 525 de 1914 por operário, enquanto que em 1914, cada operário era auxiliado por uma instalação custando $3240 de 1914 por operário.

Assim, mesmo tendo-se em conta a variação do dólar em relação às mercadorias neste intervalo de 65 anos, fica patente o quanto a indústria americana moderna exige hoje mais capital e mais instalações mecânicas para que o operário possa realizar uma alta produtividade.

2. Os salários, em relação à produção líquida da indústria, representam uma fração de surpreendente estabilidade, que varia no intervalo de 1849 a 1889 entre 51% e 41% apenas, e no intervalo de 1889 a 1914 entre 41 e 40%.

Vê-se, pois que, à medida que se leva a produtividade geral da indústria, os salários também sofrem elevação proporcional.[51]

3. A produtividade anual líquida do operário aumenta continuamente, variando de $ 453 (de 1914), em 1849, até $ 1.400, em 1914.

O aumento foi triplicado durante os 65 anos registrados pelas estatísticas!

Isto representa um fato capital, que vamos comentar mais tarde. É, portanto, justo notar-se que, nos últimos 25 anos anteriores a 1914, o aumento não foi muito rápido.

Com efeito, para o ano de 1889 se tem uma produtividade de 1.220 dólares e, para o ano de 1914, uma produtividade de 1.400 dólares. Em 25 anos, o aumento foi apenas de 15%.

4. Um fato de imensa importância para a evolução da indústria é a não correspondência entre o aumento dos meios empregados pela indústria e o aumento da sua produção líquida.

Tomemos dois períodos muito diferentes da evolução industrial: primeiro, o período de 1849-1889 e, segundo, o período de 1889-1914.

No primeiro período, a produção líquida aumentou na relação de 12.

Os meios de produção aumentaram em relação muito diferente, a saber: 16 para o capital e apenas 4,5 para os operários (para a força motriz, a estatística não nos permite estabelecer uma comparação, pois faltam cifras referentes a 1849).

Pode-se, pois, concluir que, para esse período de 40 anos, o aumento da produção líquida seguia quase passo a passo o aumento do capital empregado e caminhava muito mais depressa do que o aumento do pessoal.

No segundo período, de 1889-1914, isto é, durante 25 anos, a produção líquida aumento na relação de 1,90 apenas e, assim, o progresso tomou ritmo muito mais lento.

Os meios de produção aumentaram na relação de 2,84 para o capital, 1,65 para os operários e 3,77 para a força motriz.

Decorre do exposto que os operários aumentaram quase na mesma proporção da produção, enquanto que o capital e a força motriz subiram em proporções muito mais rápidas do que a produção.[52]

A conclusão a tirar-se está longe de ser otimista.

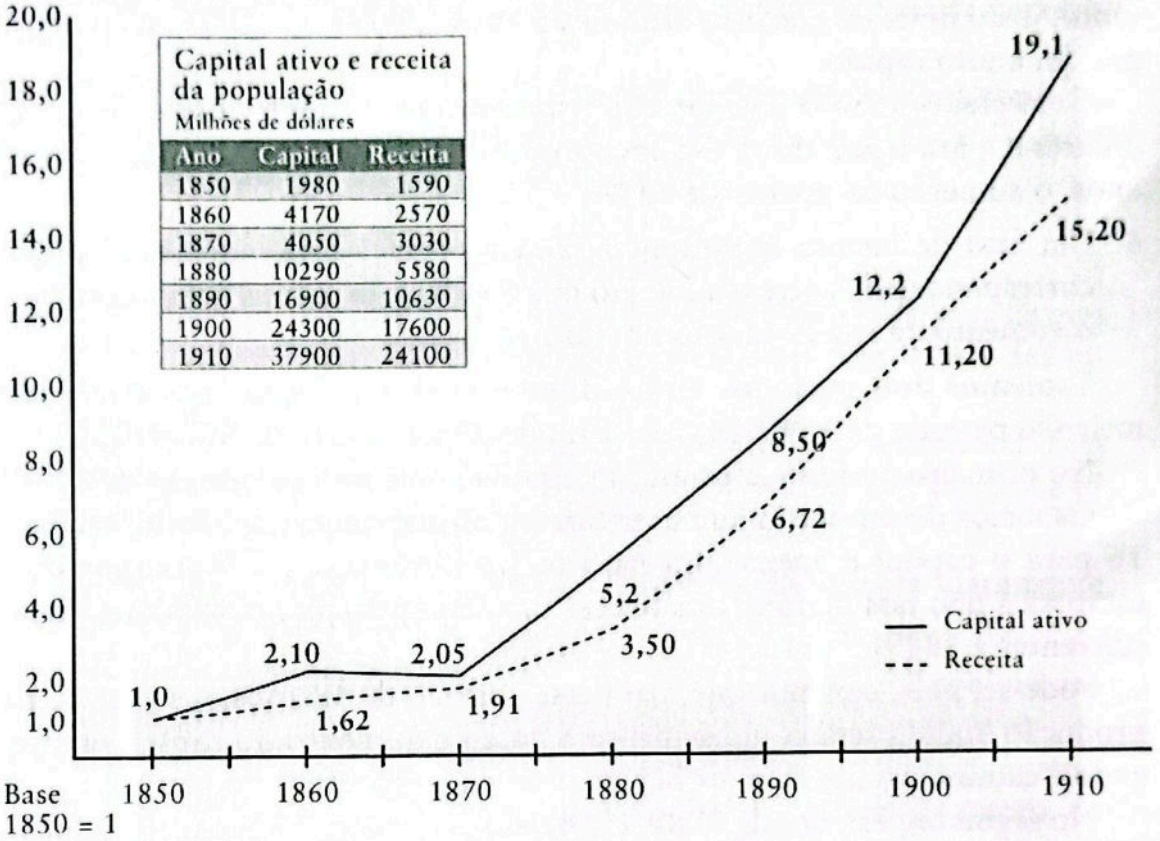
Para o conjunto da indústria americana nos últimos 25 anos antes da guerra, verifica-se uma evolução regida pela lei do rendimento não proporcional.

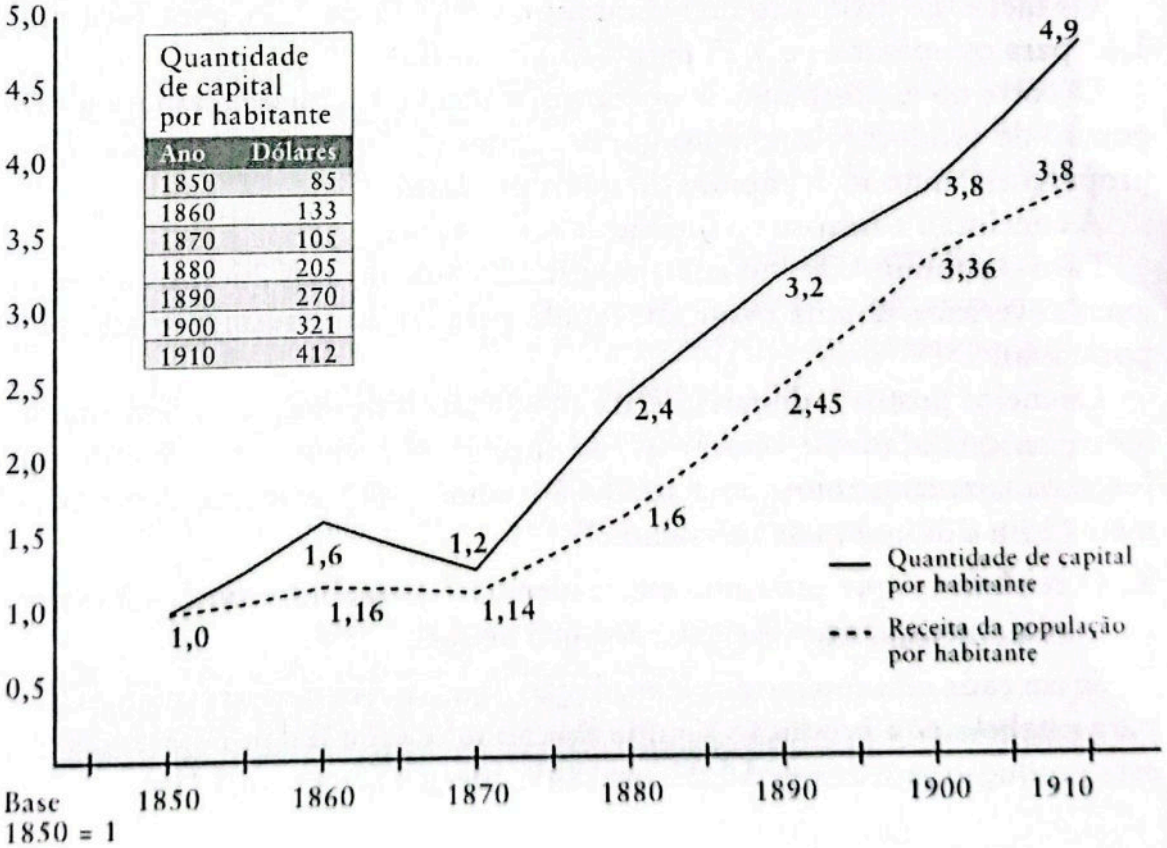
Os meios postos à disposição da produção industrial crescem rapidamente na qualidade de operários, de capital empregado e, sobretudo de força motriz, enquanto que a produção líquida não aumenta tão rapidamente com o conjunto de tais meios.[53]

5. O fenômeno que pusemos em evidencia é percebido ainda de outros modos (ver quadro "Recenseamento anual").

Se em cada ano cotejarmos a produção líquida com o capital empregado, para estabelecer a produção líquida do capital de um dólar, notaremos que esta produção, que era de $0,87 em 1849, chega a $0,43 em 1914.

Recenseamento anual





A indústria americana

Ano	Número de operários (a)	Energia motriz efetiva em HP (b)	Capital (c)	Salários pagos aos operários (d)	Produção bruta (e)	Produção líquida obtida pela industrialização (f)	
			em milhares de dólares reduzidos ao índice de 1914				
Dados correspondentes à I – A grande e pequena indústria (inclusive as manufaturas):							
1849	957.059	—	500.000	220.000	940.000	433.000	
1859	1.311.246	—	870.000	328.000	1.640.000	742.000	
1869	2.053.996	2.346.142	1.410.000	516.000	2.820.000	1.165.000	
1879	2.732.595	3.410.837	2.865.000	976.000	5.510.000	2.030.000	
1889	4.251.535	5.938.635	8.055.600	2.334.800	11.570.800	5.197.900	
1899	5.306.143	10.097.893	12.267.170	2.901.170	16.250.100	7.070.600	
Dados correspondentes à II – A grande e pequena indústria (exclusive as manufaturas):							
1899	4.712.763	—	11.219.000	2.510.400	14.258.600	6.038.800	
1904	5.468.383	13.487.707	14.739.000	3.035.400	17.202.100	7.318.200	
1909	6.615.046	18.675.376	18.998.200	3.533.000	21.311.300	8.793.050	
1914	7.036.247	22.437.072	22.790.900	4.078.300	24.246.400	9.878.300	
1919	9.096.372	29.504.792	18.330.000	4.300.000	25.800.000	10.330.000	
Dados correspondentes à III – Todas as indústrias excetuadas as usinas mecânicas que tem uma produção avaliada em menos de 5.000 dólares por ano:							
1914	6.896.190	—			23.987.800	9.769.500	
1919	9.000.059	—			25.650.000	10.300.000	
1921	6.946.570	—		4.310.000	23.000.000	9.650.000	
1923	8.778.156	33.094.228		6.870.000	37.800.000	16.150.000	

Nota: Os números em dólares publicados pela "Statistical Abstract of the United States 1925" foram transformados em dólares correspondentes ao ano 1914, segundo os seguintes índices: Para o ano 1849, 107; para o ano 1859, 115; para o ano 1869, 120.

	Coeficiente de industrialização $\frac{f}{e}$	Número de HP correspondente a um operário $\frac{b}{a}$	Número de dólares de capital correspondente a um operário $\frac{c}{a}$	Média dos salários pagos a um operário $\frac{d}{a}$	Produção líquida em dólares efetuada por um operário produtividade $\frac{f}{a}$	Produção líquida de um dólar do capital $\frac{f}{c}$	Porcentagem representada pelos salários da produção líquida $\frac{d}{f}$	Produção líquida menos os salários cotejados a um operário $\frac{f-d}{a}$	Força de produção $\sqrt{ac}$	Eficácia geral (coeficiente de qualidade) $\frac{f}{\sqrt{ac}}$
Dados correspondentes à I – A grande e pequena indústria (inclusive as manufaturas):										
	0,46	—	525	230	453	0,87	0,51	223	690.000	630
	0,45	—	660	250	568	0,85	0,44	318	1.068.000	695
	0,41	1,14	690	251	570	0,82	0,45	319	1.700.000	685
	0,37	1,24	1.050	358	745	0,71	0,48	387	2.790.000	730
	0,45	1,40	1.890	550	1.220	0,64	0,45	670	5.850.000	885
	0,43	1,88	2.310	550	1.315	0,57	0,41	765	8.050.000	875
Dados correspondentes à II – A grande e pequena indústria (exclusive as manufaturas):										
	0,42	—	2.380	531	1.280	0,54	0,41	749	7.300.000	830
	0,42	2,47	2.000	555	1.340	0,50	0,41	785	8.950.000	820
	0,41	2,80	2.710	535	1.325	0,46	0,40	790	11.200.000	785
	0,41	3,20	3.240	580	1.400	0,43	0,41	820	12.650.000	780
	0,40	3,25	2.010	480	1.130	0,56	0,48	650	13.000.000	795
Dados correspondentes à III – Todas as indústrias excetuadas as usinas mecânicas que tem uma produção avaliada em menos de 5.000 dólares por ano:										
	0,40		—		1.420		0,45	770		
	0,40			620	1.140		0,43	1.060		
	0,42			780	1.390					
	0,43	3,76			1.840					

Nota: para o ano 1879, 97; para o ano 1889, 81; para o ano 1899, 80; para o ano 1904, 86; para o ano 1909, 97; para o ano 1914, 100; para o ano 1919, 242; para o ano 1921, 190; para o ano 1923, 160.

Concluímos ainda uma vez que, para produzir um dado valor nos últimos tempos, é preciso ter instalações muito maiores e mais dispendiosas do que antes.

Em 1849, para produzir um dólar, era necessário empregar (pode-se dizer "plantar") 1,16 dólares. Em 1914, para produzir um dólar, era preciso "plantar" 2,32 dólares.

6. Enfim, no que toca à variação do coeficiente de qualidade, devemos assinalar que, nos últimos tempos, verifica-se um regresso sistemático.

Com efeito, o coeficiente de qualidade era de 630 em 1849 e de 885 em 1889. Aumento considerável, como se vê, mas o mesmo coeficiente baixou a 780 em 1914.

Vê-se do que acima foi dito que durante este último intervalo de um quarto de século, a qualidade (tal como definimos) da indústria americana baixou de 12%. O ano de 1889 parece representar um ponto culminante na evolução da indústria. É o ano em que cada dólar empregado e cada agente ocupado na indústria produzem um máximo de valores reais.

7. A comparação entre os salários médios dos operários e da produção líquida, deduzida dos salários, mostra-nos que este último excesso é muito mais importante do que os próprios salários (ver a rubrica (f-d): a).

Isto quer dizer que o operário produz, em média, valores líquidos de mais do dobro daquilo que ele recebe pelo seu trabalho; ou que aquilo que ele dá à sociedade superior ao que ele guarda pra si.

II. A produtividade das minas

§ 28 – Seria interessante estabelecer uma comparação entre a produtividade das minas, da agricultura e da indústria. Infelizmente, faltam dados completos referentes a todos os países, com exceção dos Estados Unidos.

Nos Estados Unidos, o valor total dos produtos mineiros de todas as categorias é, em 1919, de 3.174 milhões de dólares, o que representa para um total de 1.088.444 produtores, 2.900 dólares por produtor e por ano.[54]

Deduz-se da produção bruta:

531 milhões para materiais e ferramentas.

53 milhões para combustível procurado fora.

124 milhões para óleo e energia elétrica procurados também fora.

690 milhões de dólares ao todo.

Fica como produção líquida: 2.404 milhões de dólares, o que representa 2.280 dólares por produtor e por ano.[55]

Ao mesmo tempo, a média da produção líquida por produtor, na indústria propriamente dita, era de: 3.400 dólares, ou seja, que a relação entre as duas produtividades é de 3.400/2.280 = 1,50.

Vemos da exposição acima que, nos Estados Unidos (ver § 24), as minas classificam-se mais perto da agricultura do que da indústria.

Só os salários atingem 1.460 milhões de dólares, o que representa $1.345 por produtor e por ano.

É de notar-se quanto a produção líquida nas minas é grande em relação à produção bruta, da qual representa 79%, enquanto que na indústria representa apenas 40%.

É de notar-se ainda que os 1.088.444 produtores são auxiliados por 6.816.814 HP (o que quer dizer: 6,25 HP por produtor, quando na indústria encontramos 3,25 HP por ano) e por um capital empregado de 7.225 milhões de dólares ($6.630 per capita).

A produção líquida anual de 2.484 milhões de dólares representa uma fração muito pequena, apenas 0,29 do capital empregado, enquanto que na indústria representa 0,56.

Devemos notar ainda que, para as minas, pode-se ver funcionar de forma clara a lei dos rendimentos decrescentes.

Com efeito, na Inglaterra, notou-se que entre 1907 e 1924 as forças produtivas aumentaram consideravelmente (os agentes da produção, na relação de 1,40 e a força motriz na relação de 1,75 e, pois, na média geométrica, os dois fatores na relação de 1,56), enquanto que a produção líquida, medida em dinheiro, aumentou na relação de 1,44 (o que perfaz, mediante redução segundo o índice dos preços: 1,83, a relação de 0,77).[56]

Assim, a um aumento dos meios de 1,56, corresponde uma diminuição da produção na relação: 0,77.

A redução da produção em relação aos meios é de 50%.

No mesmo intervalo e para o conjunto da indústria inglesa – não computadas as minas –, as forças produtivas aumentaram pela forma seguinte: os agentes de produção, na relação de 1,12; a potência motriz, na relação de 1,86 e, os dois fatores, em média geométrica, na relação: 1,44.

A produção média em dinheiro, aumentou de 2,15 (o que perfaz mediante redução segundo o índice dos preços, de 1,83, e relação de 1,18).

Está visto que um aumento dos preços de 1,44, corresponde um aumento de produção de 1,18.

A redução da produção, em relação aos meios, é de 18%.

Poder-se-ia invocar a guerra para explicar esta redução. Mas, fizemos análogas verificações com referência à América antes da guerra (ver § 27).

SEGUNDA PARTE

A Teoria

I. Introdução à parte teórica

§ 29 – É por meio do exame crítico da teoria do comércio internacional, segundo Smith, Ricardo e Stuart Mill, que vamos elaborar a nossa teoria da proteção.

Mas, para bem compreender-se a nossa crítica e o nosso ensaio de reconstrução, é preciso por no seu devido lugar certas noções e certos pontos de vista que apresentam interesse muito particular.

Assim sendo, nesta parte que deve servir de introdução ao exame de teoria do comércio internacional, vamos desenvolver os seguintes pontos:

1. Toda nossa teoria do protecionismo se propõe evidenciar só as vantagens econômicas, diretas e atuais da proteção, fugindo a toda argumentação baseada em vantagens sociais, indiretas e futuras.

2. Podemos considerar cada país como uma unidade econômica e a vantagem que ele pode auferir da proteção não somente no ponto de vista do seu conjunto, afastando-se toda consideração de repartição interior.

3. Em nossas demonstrações, podemos evitar os escolhos da teoria do valor, considerando – para uma primeira aproximação – os preços como expressão fixa de um certo equilíbrio entre os valores de permuta de todas as mercadorias internacionais e introduzindo depois a variabilidade dos preços.

4. Podemos considerar que o sentido da permuta, como operação internacional, é muito diferente do da permuta como operação entre os indivíduos, e desta clara distinção decorre que as vantagens da permuta são inseparavelmente condicionadas pelas vantagens da produção.

I. A "econômica" antes de tudo

§ 30 – Certos autores pretendem que entre o livre câmbio e a proteção exista a mesma antítese que entre a ciência e o empirismo.[1]

A aparência lhes dá razão. Não é tão exato que o livre câmbio represente a ciência, quanto é exato que o protecionismo representa o método empírico.

Fomos o primeiro a reconhecê-lo mais longe.

O livre câmbio dá-se um "ar cientifico" porque se inspira de certo determinismo, que estava muito em voga no começo do século e que então se confundia um pouco com a ciência.

As descobertas dos grandes naturalistas e, particularmente, de Darwin, tinham espalhado a convicção de que, na natureza, reina certo automatismo, que faz com que os seres vivos sempre achem – depois de uma série de reações contra a ambiência – o seu equilíbrio máximo para a conservação da espécie.

A mesma concepção foi adotada pelos livrecambistas e pela escola liberal em geral, para os fenômenos econômicos.

Espera-se melhor distribuição das forças protetoras do mundo deste mesmo automatismo que parece intervir no mundo orgânico. Partindo desta analogia – se é que existe uma analogia –, chegou-se a atribuir ao livre câmbio um caráter cientifico.

Quanto ao protecionismo, o seu caráter empírico não é contestável; ele não é devido à essência da doutrina, mas sim à insuficiência atual do seu desenvolvimento.

Com efeito, fomos os primeiros a mostrar que o protecionismo atual não tem ligações com um princípio geral e que a sua aplicação não deriva de uma doutrina com caráter de unidade lógica.

No dia em que o protecionismo for enriquecido com semelhante doutrina, aparecerá claramente o seu verdadeiro caráter científico.

Se nos damos à tarefa de descobrir uma teoria cientifica do protecionismo é porque pensamos que ela deve necessariamente existir.

E acreditamos com Sumner: "Se uma coisa é verdadeira na prática (o protecionismo, por exemplo), o principio teórico da sua verdade pode ser estabelecido e este princípio será verdadeiro".[2]

É verdade que o Sumner não acredita que o protecionismo possa satisfazer esta condição.

Entretanto, o problema é bem enunciado por ele.

Sumner pensa que o protecionismo não está em condições de fornecer regras, pela simples razão de que, até hoje, ele ainda não as forneceu. Não cremos que ele deva ter razão para sempre.

* * *

§ 31 – Se fizemos esta pequena divagação é porque pretendemos abandonar completamente o terreno que os protecionistas percorreram até agora em face do livre câmbio e porque queremos combater este último dentro do seu próprio terreno.

Expliquemos-nos.

A doutrina do livre câmbio sempre pretendeu que existe uma vantagem direta e imediata em não criar obstáculos aduaneiros ao comércio internacional e que, pelo livre câmbio, se obtém uma ótima forma de produção e distribuição, forma que é caracterizada, antes de tudo, pelo baixo custo de todos os produtos.

Assim sendo, os livrecambistas sempre puseram em evidência as vantagens de ordem puramente econômica do seu sistema.

Por outro lado, os protecionistas, sobretudo List, sempre puseram em evidência a favor da sua doutrina outros fatores mais ou menos estranhos aos fatores puramente econômicos.[3]

Tais são, por exemplo, a necessidade moral de diferenciar as ocupações de uma nação, a necessidade de educação e o desenvolvimento intelectual do povo com o auxilio de uma indústria nacional e as exigências da defesa nacional.[4]

A nossa intenção e a nossa concepção são justamente de romper com a atual tradição protecionista e demonstrar com argumentos econômicos, visando exclusivamente os pontos de vista econômicos, o valor do protecionismo em determinadas condições.

A nossa teoria se propõe, pois, pesquisa as vantagens econômicas diretas e imediatas de um protecionismo bem concebido e oportuno. Ela toma lugar no mesmo terreno que o livre câmbio e neste mesmo terreno ela afirma, em dadas condições, resultados certos a favor da proteção.

II. Um país, uma unidade

§ 32 – No que a seguir se vai ler, nosso método será o de tratar de cada país como uma só unidade de comércio internacional, sem nos preocuparmos com a adversidade de interesse privados no seu interior.

Verificamos que as faltas de raciocínio, geralmente cometidas no que toca ao comércio internacional, provêm do fato de complicar-se inutilmente o problema das relações entre dois países, consideradas como duas unidades, com diferentes problemas atinentes aos efeitos puramente internos do livre câmbio ou da proteção.

Assim, quando se analisam fenômenos da permuta internacional, ou quando se quer se pronunciar pró ou contra ao protecionismo, toma-se por base de demonstração a repercussão das taxas aduaneiras sobre o custo de vida, os salários etc.

Com certeza, há aqui uma falta de método. É incontestável que não se pode estudar completamente o fenômeno protecionista sem levar em linha de contas as repercussões do regime aduaneiro no interior de um país. Mas o fenômeno é de tal ordem que sempre é possível estabelecer as vantagens e desvantagens econômicas do protecionismo para um país no seu conjunto, sem obrigação de considerar todos os seus aspectos internos.

No caso especial da nossa teoria, este método simplificador é tanto mais indicado quanto leva a conclusões definitivas e exatas, que a introdução posterior dos aspectos internos do problema não pode mais alterar.

As conclusões da primeira aproximação permanecem, pois, como conclusões definitivas.

Eis porque basta considerar os países no seu conjunto e nas suas recíprocas relações como unidades.[5]

Assim, para nós, cada país será uma unidade no comércio internacional. A vantagem e a desvantagem do sistema protecionista ou do livre câmbio serão medidas segundo as perdas ou os lucros realizados pela unidade que cada país representa no seu conjunto.

Toda a nossa demonstração teórica é independente das repercussões eventuais que as taxas alfandegárias possam ter no interior de cada país. Será objeto de uma segunda análise – que vamos fazer numa outra obra – a fixação destes últimos efeitos e o exame dos meios capazes de atenuar aqueles que nos parecem mais perniciosos.

Mas esta análise é independente da nossa teoria. Poderá ser feita depois dela e não trará nenhuma mudança em nossas conclusões teóricas.

III. Os valores e os preços

§ 33 – Um grande erro metodológico, que se comete geralmente ao se tratar dos problemas da permuta internacional, é o de introduzir desde o começo das análises e demonstrações, a variabilidade dos preços dos produtos permutados em relação com a sua e oferta e procura.

Geralmente, começa-se tomando o exemplo de dois países que permutam os seus produtos entre si, isolando tais países do restante do mundo.

Baseado neste isolamento hipotético, faz-se depender o preço das mercadorias permutadas da importância relativa da oferta e da procura somente nestes dois países.

O absurdo deste método é evidente. Os preços variam em relação à oferta e à procura no mundo inteiro e não somente em determinados países. Assim procedendo, parece que se tem o desejo de querer encarar as variações de preços, quando na realidade se tem em vista certas variações em um caso particular, que não tem relação com a realidade e que não permitem mesmo uma generalização exata e útil das conclusões que ele fornece.

O nosso método será muito diferente deste.

Para uma primeira aproximação – que, aliás, nos bastará para tirar conclusões muito precisas e, ao mesmo tempo, muito extensas –, vamos considerar o caso de um país permutando com o restante do mundo.

Este país será considerado muito pequeno, para que as mercadorias que ele produz, exporta ou importa não sejam de tal vulto que possam influênciar visivelmente a formação de preços internacionais de tais mercadorias.

Na produção e no comércio exterior deste pequeno país, os preços de todas as mercadorias são fixos em determinada época, qualquer que seja a abundância de certo produto ou a falta de outro.

É preciso reconhecer que esta hipótese nada tem de abstrata ou de extravagante. Existem no mundo tantos países – pequenos ou médios – cuja produção, comércio e consumo, em um ou em outro sentido, não produz variações no preço internacional das mercadorias!

Partindo desta hipótese é que vamos estabelecer qual a teoria do comércio internacional para este país e quais as conclusões que se impõem para a sua política comercial.

Depois de ter esgotado esta hipótese e tirado conclusões claras, vamos supor que um grande país, ou diversos países ao mesmo tempo, façam a mesma política comercial que foi reconhecida como digna de ser seguida neste caso particular.

É escusado dizer que, desta vez, vamos contar com a variação dos preços das mercadorias. Disto resultará uma complicação que será indispensável estudar; podemos nos antecipar sobre o resultado do nosso estudo, anunciando que esta complicação modificará muito pouco as conclusões que tirarmos, depois da primeira hipótese.

§ 34 – O nosso método terá a incomensurável vantagem de nos fazer evitar, tanto quanto possível, os escolhos da teoria do valor.

Sem nos impormos hipóteses absurdas, e sem nos obrigarmos a construir todo o nosso edifício sobre certa definição do valor e não sobre uma outra, o nosso método permite que "torneemos" este ponto, sempre crítico, da ciência econômica, sem desbancar para o absurdo.

Estabelecendo a nossa primeira hipótese – a de um pequeno país cuja produção e cujo comércio não têm influência sobre os valores de permutas internacionais –, os valores das mercadorias são (em certo momento, no qual se exprime certo equilíbrio sobre o mercado do mundo e sobre o mercado deste país) simplesmente os seus preços.

O preço é (neste caso bem definido) a medida dos nossos valores. Não varia num dado intervalo de tempo e não é influênciado pela direção na qual o nosso pequeno país dirige seu comércio e suas forças produtivas; que todo o país só produza pianos – os preços de permuta deste artigo sobre o mercado mundial permanecem os mesmos.

Este método nos dispensa de fazer, como outros autores têm feito, a crítica dos preços internacionais e das suas causas primárias.

Para nós, não há apreciações a fazer a propósito da utilidade relativa das mercadorias (ou, a propósito, da sua "atratividade", tal como resulta das atuais necessidades do mercado, determinadas pelo estado do gosto, da educação, da distribuição das riquezas e, em suma, do poder aquisitivo, etc.).

Para nós, os preços das mercadorias são, em dado momento, uma realidade e nada mais. Não podemos trazer para a discussão dos preços toda a crítica social.[6]

Semelhante discussão nos levaria muito longe... e inutilmente.

No nosso caso, nos furtamos a julgar o que leva os homens a apreciar um valor mais do quem outro, consagrando assim o seu preço relativo. Verificamos, em certa época, certo equilíbrio entre todas as mercadorias do mundo e entre todos os desejos de possuí-las, equilíbrio este que se traduz para esta época por meio de certos preços.

§ 35 – A utilidade social real, que se oculta por de trás dos preços, nos é, então, perfeitamente indiferente.

Verificamos por exemplo que, na hora presente, os homens gostam de fumo (qualquer que seja a nossa opinião sobre a utilidade deste artigo) e que o seu preço encontra o seu estado de equilíbrio em certo nível.

Verificamos também que um piano representa certo preço, isto é, certo poder aquisitivo para o país que o produz.

É um fato. Se este piano é comprado para servir de vítima de certa moça sem nenhum talento musical, não é razão para discutirmos a sua "utilidade social".

Economicamente e para uma época determinada, este piano representa um valor medido pelo seu preço, isto é, equivalente a muitos outros objetos (mais "úteis" talvez) com o mesmo preço.

O piano representa, para o país onde ele é produzido, certo poder aquisitivo; eis a sua significação e utilidade primária.

Sumner esclarece esta questão de modo notável e nos seguintes termos:

"Encontro às vezes dificuldades em fazer compreender a diferença que há entre ter necessidade de uma "indústria" e ter a necessidade dos seus produtos".

Não se poderia falar com mais acerto. Um país tem necessidade de uma indústria não só como meio de satisfação direta das suas necessidades, mas ainda como uma máquina que cria para ele um poder aquisitivo que ele pode valorizar perante outras nações.

Segundo a maior ou a menor capacidade de que dispõe a indústria para fornecer potência de compra internacional a um país (com as mesmas disponibilidades de operários e de capital), esta indústria é mais interessante para a economia nacional.

É sobre estes aspectos que vamos assentar a nossa teoria.

IV. A permuta individual e a permuta internacional

§ 36 – O supremo argumento do livre câmbio é que uma nação, exatamente como um indivíduo, deve comprar tão barato quanto possível os produtos de que carece.[7]

Uma vez mais, esta comparação não procede.

Geralmente, um indivíduo só pode ter, no mesmo instante, uma única profissão, a qual corresponde uma renda determinada.

Com esta renda, ele deve procurar, nas compras que efetua, a maior satisfação possível.

Quanto à sua renda, ele não pode alterá-la senão mudando completamente de profissão, o que representa para ele um problema digno de apreço.

Ao mesmo tempo e em regra geral, o indivíduo não cria, pela sua atividade direta (senão nos casos em que ele é agricultor) um grande número de utilidades das quais ele próprio é consumidor. Limita-se a comprar estas utilidades.

Ele paga em dinheiro, tirado da sua renda fixa, todas as mercadorias de que necessita. Assim sendo, o problema que ele encontra pela frente é o de comprar mais barato, a fim de realizar com a sua renda determinada uma soma máxima de satisfação. Entre a sua atividade produtora, que lhe fornece a sua renda, e a sua função como comprador, não existe relação alguma.

Não acontece o mesmo para a nação.

Antes de qualquer coisa, uma nação satisfaz grande parte das suas necessidades por meio do seu próprio trabalho. Mudando a estrutura do seu aparelhamento de produção, ela pode satisfazer uma parte cada vez maior das suas necessidades e, assim, diminuir as partes da sua necessidade a que deve prover, por meio das importações do estrangeiro.

Por outro lado, as mercadorias importadas – as únicas que ela compra – não são pagas por meio de uma fonte de renda fixa, como acontece com um indivíduo.

"As mercadorias são pagas em mercadorias" que esta mesma nação produz. Estas mercadorias podem variar como quantidade e como valor (isto é, como poder de adquirir outras mercadorias).

Depende enormemente da potência e da facilidade de criar estas mercadorias que servem para a permuta, para decidir-se sobre o caráter vantajoso ou desvantajoso da operação de compra.

A barateza das mercadorias importadas, por si só, não basta para dar uma ideia de vantagem da operação. Esta vantagem não depende só de "como se compra", depende também e, mais do que tudo, de "como se criar o poder aquisitivo".

O problema é infinitamente mais complexo do que no caso do indivíduo. Quando um indivíduo produz e compra, existem como elementos fixos:

1. A sua parte de consumo nos bens que ele produz.
2. A sua renda em dinheiro disponível, para comprar todos os outros bens de que ele carece.

O primeiro elemento é quase fixo, porque o indivíduo, enquanto não troca de profissão, produz sempre a mesma coisa e, assim, destes produtos ele só consome aquilo que tem necessidade de consumir.

O segundo elemento é fixo porque resulta da profissão do indivíduo. A mudança desta profissão não representa mais para ele um problema comercial.

Assim sendo, os dois primeiros elementos do seu problema comercial são fixos.

O que resta com caráter variável é a soma das utilidades que o indivíduo vai adquirir com a sua renda fixa.

O problema comercial do indivíduo é de realizar com esta renda fixa um máximo de prazeres.

Para uma nação, o problema é infinitamente diferente.

1. Primeiro, a sua parte no consumo dos bens que ela produz é variável. Admitindo-se que o consumo da nação seja o mesmo para todos os artigos, esta nação pode mudar a direção da sua produção, de sorte que cesse de produzir certos artigos que ela consumia até então (e que ela vai passar a importar) e que, em lugar deles, produza outros artigos para o seu próprio consumo (que ela não vai mais importar).

Esta mudança é vantajosa (como vamos demonstrar, na qualidade de consequência da nossa teoria), todas as vezes que se renuncia a produzir um artigo bruto para produzir um artigo acabado (de uma "produtividade" superior, como se vê). Eis como aquilo que uma nação consome do que produz varia enormemente, quando ela altera a sua produção, mesmo se não alterar nada do seu consumo.

2. Depois, a renda de uma nação, com a qual ela faz compras no estrangeiro, não é também – como no caso do indivíduo – uma renda fixa.

Uma nação geralmente só paga as suas importações com outras mercadorias que exporta.

Para julgar-se da vantagem da operação de permuta, é preciso comparar os dois termos que são variáveis.

A moeda (o elemento que serve para pagar) não é mais fixa; é o capital e o trabalho empregados para produzir as mercadorias de exportação. Assim, a moeda depende do que as mercadorias custaram como soma de esforços, isto é, de horas de trabalho e dos capitais que elas imobilizam para serem produzidas.

A soma do que se paga não é fixa nem limitada.

Depende do trabalho da nação (da sua direção e da sua intensidade) que o seu valor na permuta, que ela representa, seja tão grande quanto possível.

Do que se viu, decorre que todo o problema de compra, mas ainda do que se produz, para comprar.[8]

Quando é o indivíduo que compra, há dois elementos fixos (o consumo dos seus próprios produtos, a sua renda disponível para comprar) e um elemento desconhecido (o que ele compra); quando é uma nação que compra, há três elementos variáveis e desconhecidos (o seu consumo dos seus

próprios produtos, as mercadorias que ela exporta para comprar e, enfim, o que ela compra pelas suas importações).

Quando se trata do indivíduo, o problema da compra tem o caráter puramente comercial; quando se trata de uma nação, o problema da compra nunca é um problema puramente comercial; é também ao mesmo tempo um problema da produção.[9]

Mais adiante, trataremos de aprofundar ainda mais estas considerações. Neste momento, nos contentamos com o fato de haver demonstrado como estamos longe da proposição simplista do livre câmbio: "uma nação como um indivíduo, etc".[10]

Se se tratar de resumir a posição de um país na permuta internacional por meio de outra fórmula, diremos:

"Dizei-me não só o que compras, mas também o que pagas, para o que eu vos diga se compras caro ou barato". Francis Francis, op. cit., p. 44: "O único barato efetivo é o barato da nação considerada como um todo único".

P. 47: "Não há e nunca houve nada mais enganador e mais desonesto do que a apregoada barateza do livre câmbio e nenhuma classe sofreu mais com ela do que a nossa população operária".

§ 37 – John Stuart Mill soube apreciar – mais do que qualquer outro autor – dois dos fatores essencialmente diferentes que decidem da vantagem do comércio internacional: o fator permuta e o fator produção.

O segundo fator é muitas vezes ignorado nas demonstrações dos livre-cambistas ou então, na melhor das hipóteses, misturado com o fator permuta, de forma tal que não seja possível sentir-se nitidamente a influência de cada um deles.

Mill escreve: "Existem dois sentidos nos quais um país obtém mercadorias baratas, por intermédio do comércio internacional: no sentido do valor e no do custo".[11]

1. O sentido do valor depende da operação puramente comercial que se faz depois da produção das mercadorias.

O grau da barateza depende da Lei de Mill, denominada equação da procura internacional, e ele tem muito trabalho para poder demonstrar como, nos casos de permuta entre dois países, o lucro comercial é repartido entre ambos.

2. O sentido do custo depende da operação de produção da mercadoria que serve para pagar a mercadoria estrangeira.[12]

"Mas, no outro sentido, o do custo, um país recebe uma mercadoria barata quando obtém uma quantidade maior de tal mercadoria com o mesmo dispêndio de trabalho e capital. Neste sentido do termo, a barateza depende em grande parte de uma causa de natureza diferente: um país recebe as suas importações mais barato em proporção da produtividade geral da sua

indústria nacional e da eficiência geral do seu trabalho. O trabalho de um país pode ser, no seu todo, menos eficaz do que o do outro país". "Os países que realizam a sua própria produção com um mínimo de custo, obtêm as suas importações, também, com um mínimo de custo".

Infelizmente, o sentido que John Stuart Mill atribui à ideia de eficácia não parece ser o de produtividade absoluta, que caracteriza uma mercadoria em confronto com outra e que constitui a nossa noção fundamental, mas sim aquele sentido – notavelmente ricardiano – da vantagem comparativa de um país sobre outro na produção de uma mesma mercadoria.

O princípio que ele avança, segundo o qual é a eficácia geral do trabalho que decide do custo real das importações, não deixa de ser menos notável do que o que precede.

A ideia destes dois fatores distintos, que determinam a vantagem no comércio internacional, é expressa por Mill, com mais precisão, na seguinte passagem:

"O que as importações custam a um país é uma função de duas variáveis: a quantidade de suas próprias mercadorias que ele dá em troca de tais importações e o custo destas mercadorias. Destas variáveis, só a última depende da eficácia do seu trabalho; a primeira depende da lei dos valores internacionais".

Esta confissão é exatamente importante.

Ela mostra que toda a análise feita por Mill para determinar a repartição da vantagem do comércio só pode conduzir a um resultado de interesse parcial e só resolve um problema de superfície.

O fundo da questão da permuta é sempre a questão do custo das mercadorias produzidas no país para a troca. E aqui terminou Mill as suas pesquisas.

É por isso que ele não conseguiu combinar de modo feliz o fator custo com o fator quantidade (preço) para nos dar uma síntese do problema da permuta.

É neste sentido que fazemos convergir todos os nossos esforços.

II. A teoria do comércio internacional

Primeira revisão

§ 38 – O livre câmbio levantou todo o seu sistema sobre o que se chama a teoria do comércio internacional.

Esta teoria foi desenvolvida por três grandes clássicos: Adam Smith, Ricardo e John Mill.

Adam Smith avançou o princípio da divisão internacional do trabalho, a qual estabelece que um país aufere uma vantagem do comércio internacional cada vez que ele importa uma mercadoria que não seria capaz de produzir senão em condições inferiores (a preço mais elevado) as do estrangeiro.

Ricardo foi mais longe, provando o princípio de que um país aufere uma vantagem do comércio internacional, não só importando uma mercadoria em absoluta paridade com o estrangeiro, mas mesmo importando uma mercadoria em cuja produção ele leva vantagens ao estrangeiro, vantagens estas que podem não existir em relação a outras mercadorias.[13]

É o princípio da vantagem comparativa no comércio internacional.

Enfim, John Stuart Mill, aprofundando a teoria de Ricardo, pode definir quais as leis de repartição do lucro resultante do comércio internacional entre os dois países permutantes.

§ 39 – O centro da teoria do comércio internacional é constituído pela celebre demonstração de Ricardo, sobre as vantagens comparativas.[14]

Por que motivo, no que será lido mais longe, nos ocuparemos com grande insistência com o exemplo ricardiano?

Porque ele é, no consenso de toda a gente, o esteio mais robusto da teoria livrecambista. É esta verdadeira fortaleza central que deve ser destruída, se se quiser conquistar a praça.[15]

A demonstração de Ricardo representa, pois, para a teoria do livre câmbio, um apogeu.[16]

Julga-se que – segundo a expressão de Cairness – "ela sonda as profundidades do comércio internacional" e muitos autores pensam que é no sentido da revisão desta teoria que a ciência econômica tem as suas maiores tarefas a desempenhar.[17]

Aliás, o que faz a notável vantagem da teoria de Ricardo é que ela traça o problema do comércio internacional no terreno exclusivamente econômico – sem jogar com elementos de ordem política e social.

Deste modo, o problema ganha em clareza e toma um caráter que permite discussão verdadeiramente cientifica.

Colocando-nos no mesmo terreno, vamos fazer a nossa crítica e elaborar a nossa teoria da produtividade.

§ 40 – A crítica e a reconstrução que nos propomos fazer, serão desenvolvidas por meio de duas demonstrações diferentes (as duas revisões).

A primeira terá caráter menos preciso, conquanto muito claro; a segunda será apresentada de modo rigorosamente científico.

Estas duas demonstrações diferentes não constituem uma repetição e não apresentam duas finalidades.

A primeira permite que nos familiarizemos com o nosso modo de ver; ela prepara a compreensão da segunda – que tem um ar tanto rebarbativo – por causa, aliás, do seu caráter rebarbativo.

A primeira revisão

§ 41 – Toda a teoria da vantagem comparativa no comércio internacional foi obra de Ricardo, baseada no seu famoso exemplo de comércio entre Portugal e a Inglaterra.

É este exemplo que fomos obrigados a examinar, infelizmente, de modo exaustivo.

I – As hipóteses

1 – A Inglaterra e Portugal são capazes de produzir panos e vinhos em condições desiguais. No que toca à produção de vinho, a superioridade de Portugal em confronto com a Inglaterra é muito notável.

Mas, se Portugal estivesse isolado da Inglaterra, ele seria obrigado a subtrair uma parte do seu capital e do seu trabalho, que aplicaria na produção do vinho, para produzir em condições relativamente menos vantajosas os panos de que necessita.

2 – Mas, como Portugal não está isolado da Inglaterra, ele pode mandar-lhe o seu vinho em troca dos panos ingleses.

A quantidade Qv de vinho português, pedido pela Inglaterra, e que é trocada pela quantidade Ip de panos ingleses pedidos por Portugal, não é determinada pela soma de trabalho aplicado, respectivamente, para a produção destas duas mercadorias (como seria o caso,[18] segundo a teoria do valor, adotada pelo economista Ricardo, na permuta de duas mercadorias no interior do mesmo país).[19]

3 – Na Inglaterra, para se produzir a quantidade Ip de panos, é necessário o esforço de 100 operários durante um ano; mas para produzir-se a quantidade de Iv de vinho (que seria permutada contra aquela, se se importasse o vinho de Portugal), seria necessário o esforço de 120 homens durante um ano.

A Inglaterra não tem vantagem alguma em produzir a quantidade Iv de vinho de que necessita (aplicando o trabalho de 120 operários durante um ano), porque ela pode importar esta mesma quantidade de Portugal, pagando-a com a quantidade Ip de panos (que representa o trabalho de apenas 100 operários durante um ano).

4 – Em Portugal, a situação difere da situação inglesa. No caso português, para produzir a quantidade Ip de panos são suficientes 90 operários durante um ano e para a quantidade Iv de vinho são suficientes 80 operários durante um ano.

Assim sendo, Portugal não tem a mínima vantagem em produzir no seu território a quantidade Qp de panos que necessita: ao invés disto, ele acha que é do seu interesse produzir só vinho e pagar em vinho a quantidade de panos Qp que importa da Inglaterra.

5 – Portugal encontra vantagem na importação de panos, conquanto possa produzir esta mercadoria na quantidade Qp com menos trabalho (90 operários durante um ano) que na Inglaterra (100 operários durante um ano).

A razão disto está no fato de, em Portugal, ser a produção vinícola ainda mais vantajosa do que a de panos. É a concludente "vantagem comparativa".

6 – O resultado disto tudo é que a Inglaterra vende a quantidade de panos Qp, que representa o produto do trabalho de 100 operários ingleses durante um ano, pela quantidade de vinho Qv, que representa o produto do trabalho de 80 operários portugueses durante um ano.

É uma permuta que não poderia ter lugar dentro de um país, uma vez que, no interior de um país, a livre circulação do capital e do trabalho faz com que as mercadorias sejam reciprocamente permutadas na proporção justa, representada pela quantidade de trabalho que cada mercadoria contém.

Pode acontecer que o produto do trabalho de 100 ingleses seja igual ao de 80 portugueses, de 60 russos ou de 120 indianos. "Semelhante equivalência jamais pode ter lugar entre as diferentes mercadorias produzidas no mesmo país".

7 – As conclusões teóricas que surgem deste exemplo são as seguintes:

I. Quando um país produz duas mercadorias, ambas em condições mais vantajosas que as do estrangeiro, mas a primeira com vantagem comparativamente maior do que a segunda, é sempre preciso produzir a primeira e importar a segunda.

II. Quando um país produz duas mercadorias, ambas em condições menos vantajosas que os do estrangeiro, mas a primeira com desvantagem comparativamente maior do que a segunda, é preciso importar a primeira e produzir a segunda.

Estas duas conclusões mostram que, se o país do tipo I está em relação de comércio com o país do tipo II, ambos auferem a sua vantagem do comércio exterior, importando um o que o outro exporta.

* * *

§ 42 – Façamos a análise crítica detalhada dos fatos e das conclusões contidas neste célebre exemplo.

I. A primeira observação que fere o espírito é o caráter pouco verossímil dos fatos concretos contidos na hipótese de Ricardo.[20]

a) Com efeito, é radicalmente inverossímil, senão impossível, que a produtividade do vinho em Portugal seja superior à dos panos do mesmo país (empregam-se 80 operários de vinho, contra 90 dos panos, para produzir um valor de permuta permanente).

Com efeito, em geral, a produtividade dos artigos industriais é infinitamente superior à produtividade dos artigos agrícolas (ver § 21).

b) Depois, é ainda mais inverossímil, senão completamente impossível, que Portugal seja capaz de produzir panos em melhores condições do que a Inglaterra (empregam-se 90 operários em Portugal contra 100 na Inglaterra para a mesma quantidade de panos).

Eis porque, independente da crítica dos raciocínios fundados sobre este exemplo de Ricardo, que vamos fazer, substituiremos na segunda parte da nossa crítica as hipóteses do problema por outras mais conformes com a realidade econômica e histórica, reconstruindo ao mesmo tempo os nossos raciocínios e as nossas conclusões sobre a base destas novas hipóteses (ver § 49).

***

§ 43 – A segunda observação que devemos fazer sobre o exemplo ricardiano tem por objeto uma grave consequência entre o alcance do exemplo e o alcance das conclusões dele tirada.

O que mais tarde poderemos provar é que o exemplo ricardiano é muito particular e estreito e que dele Ricardo tira conclusões muito mais gerais do que permitia o exemplo em questão.

Com efeito, a conclusão de Ricardo é de que cada vez que um país tem sobre outro uma superioridade na produção de uma mercadoria e uma superioridade comparativamente maior na produção de outra mercadoria, deve produzir só a segunda mercadoria e importar a primeira.

Para chegar-se, lógica e corretamente, a uma conclusão tão geral, seria preciso que as hipóteses contidas no exemplo ricardiano fossem também tão gerais e que não existisse nestas hipóteses nenhum fato particular, capaz de restringir o campo de aplicação destas conclusões.

Infelizmente, esta condição, como vamos ver, não é cumprida e o raciocínio de Ricardo está longe de ser rigoroso e cientifico.

Com efeito, para conservar-se no mesmo grau de generalidade da sua precitada conclusão, o exemplo de Ricardo deveria conter somente os três seguintes dados:

a) Portugal é superior à Inglaterra na produção dos panos.

b) Portugal é superior à Inglaterra na produção do vinho.

c) A segunda superioridade é comparativamente maior do que a primeira.

As cifras absolutas, empregadas pelo economista Ricardo, não deveriam conter outros elementos além dos três precitados. O exemplo, para ser correto, deveria ser apresentado por esta forma:

Deve-se supor que:

a) A superioridade de Portugal sobre a Inglaterra, na produção dos panos, é de x% (ou seja, 11%), o que quer dizer que com o mesmo número de operários durante um ano, lá se produz 11% a mais de panos.

b) A superioridade de Portugal sobre a Inglaterra, na produção do vinho, é de y% (ou seja, 50%).

c) A segunda superioridade de y% é comparativamente maior do que a primeira de x%.

É, aliás, deste modo correto que Ricardo apresenta um outro dos seus exemplos.

Em lugar de proceder por esta forma, Ricardo junta uma série de elementos estranhos a esta hipótese que é a única geral.

Com efeito, seja:

pp – a produtividade dos panos em Portugal;
pi – a produtividade dos panos na Inglaterra;
vp – a produtividade do vinho em Portugal;
vi – a produtividade do vinho na Inglaterra.

Quando estas duas mercadorias são trocadas uma pela outra (quando, pois, elas têm o mesmo valor de permuta), as produtividades correspondentes estão necessariamente em relação inversa ao número dos operários que as produziram ou as produtividades são inversamente proporcionais ao número de operários.

Neste caso, os dados essenciais são (ver mais atrás):

$vp > vi$ a superioridade do vinho em Portugal.

$pp > pi$ a superioridade dos panos em Portugal.

$\frac{Vp}{VI} > \frac{Pp}{Pi}$ a superioridade comparativa na produção do vinho em Portugal sobre a produção do panos em Portugal.

Consideramos estas condições como sendo as únicas essenciais, porque, como já mostramos, as conclusões de Ricardo ligam-se tão somente a estas condições gerais. Ricardo pretende que as suas conclusões são variáveis todas as vezes que estas condições gerais são satisfeitas. Concede, pois, as suas conclusões um caráter de generalidade que elas não têm e que o leva a fazer afirmações absolutamente falsas.

Como veremos depois, ao fixar o exemplo em cifras concretas, Ricardo acrescenta – aliás, sem saber – novas condições que não são gerais e que dão ao seu exemplo o caráter de um caso particular.

Quais são estas condições?

É a seriação das quatro produtividades em jogo, postas na ordem seguinte:

$$vp > pp > pi > vi$$

Como é que Ricardo admite esta seriação? Em virtude das suas próprias hipóteses. Com efeito, Ricardo admitiu primeiro que uma mesma quantidade de vinho é produzida em Portugal por 80 operários e na Inglaterra, por 120.

Neste caso, ele supôs que:

1) 80 vp = 120 vi.

Em seguida, ele admitiu que uma mesma quantidade panos fosse produzida em Portugal por 90 operários e na Inglaterra, por 100. Supôs então que:

2) 90 pp = 100 pi.

Notemos que estas duas hipóteses eram as únicas necessárias e as únicas permitidas para manter-se o exemplo da generalidade imposta pelas conclusões ulteriores. Estas hipóteses reduzem-se a afirmar:

$$vp = 1{,}50\ vi$$
$$pp = 1{,}11\ pi$$

o que leva a supor a existência de duas superioridades, das quais a primeira forma uma superioridade comparativamente maior.

Mas ainda não contente com isto, Ricardo vai mais longe e acrescenta uma condição suplementar, que é uma restrição, admitindo a permuta dos panos ingleses produzidos por 100 operários, pelo vinho português, produzido por 80 operários. Disto decorre que os 100 operários ingleses e os 80 portugueses produzem iguais valores de permuta e, assim sendo, temos:

$$80\ vp = 100\ pi$$

Reportando-nos às duas igualdades obtidas acima, temos
80 vp = 90 = pp = 100 = 120 vi, ou seja, a série descendente:[21]

$$vp > pp > pi > vi$$

Não resta dúvida que, introduzindo esta condição suplementar, que não era necessária para a demonstração, Ricardo particularizou o caso da vantagem comparativa. Não podemos deixar de ressaltar que as suas pretensas conclusões gerais só são validas neste caso particular.

§ 44 – Depois de ter esclarecido este ponto, podemos entrar com maior facilidade no exame aprofundado na teoria das vantagens comparativas, contida nas afirmações do ponto 5 do nosso exemplo.

A conclusão de Ricardo, na sua forma geral e absoluta, é aqui redondamente falsa.

A verdade é que existem casos em que ela é verdadeira, mas existem outros em que – como vamos ver – ela não é absolutamente verdadeira.

O erro de Ricardo é oriundo do fato de, para suas conclusões, ele deixar-se guiar exclusivamente pela superioridade comparativa da produção do vinho em Portugal, em confronto com a Inglaterra.

De fato, o que se deve comparar são os graus absolutos da produtividade que cada uma das quatro mercadorias comporta.

Ora, para classificar as quatro mercadorias segundo o grau de produtividade que a sua produção comporta, o que sabemos segundo a hipótese de Ricardo?

Só sabemos duas coisas:

a) A produtividade correspondente aos panos de Portugal é superior à produtividade correspondente aos panos da Inglaterra e, assim, pp > pi.

b) A produtividade correspondente ao vinho de Portugal é superior à produtividade correspondente ao vinho da Inglaterra, isto é, vp > vi.

c) A superioridade na produção do vinho em Portugal é comparativamente maior do que a superioridade na produção dos panos em panos em Portugal e, pois,

$$\frac{Vp}{Vi} > \frac{pp}{pi}$$

O que sabemos nos permite classificar só as produtividades correspondentes à mesma mercadoria (primeiro, o vinho e, depois, os panos) nos diferentes países.

Nada nos permite classificar, na base destes dados, que são os únicos admissíveis (ver § 43), as produtividades correspondentes a duas mercadorias diferentes (vinho em relação aos panos) no mesmo país (na Inglaterra ou em Portugal).

Ora, estes três dados, *a*, *b* e *c*, são os únicos dados essenciais do exemplo de Ricardo e é de acordo com eles que foi tirada a conclusão geral do economista em questão.

Ele supõe uma superioridade de Portugal sobre a Inglaterra na produção dos panos (na relação de 100:90 = 1,11, isto é, uma vantagem de 11%) e uma superioridade ainda maior na produção do vinho (na relação de 120:80 = 1,50, ou seja, uma vantagem de 50%).

Conclui que, na produção de uma mercadoria, cada vez que um país tem relativa superioridade sobre outro (uma vantagem relativa), isto é, uma superioridade maior do que a superioridade (vantagem) que ele tem na produção de outra mercadoria, deve limitar-se a produzir exclusivamente a primeira mercadoria. É a vantagem comparativa que leva a palma. É – no entender de Ricardo – a comparação na produção de uma mesma mercadoria em dois países diferentes o fator decisivo e não a comparação de duas mercadorias diferentes no mesmo país.

***

§ 45 – Para a nossa demonstração, somos obrigados a formular diversas hipóteses.

Segundo a hipótese, temos duas séries de produtividades descendentes (ver § 44), que designaremos da seguinte maneira:

De um lado:

Vp = o vinho em Portugal;

Vi = o vinho na Inglaterra;

Do outro lado:

pp = os panos em Portugal;

pi = os panos na Inglaterra.

Na hipótese de Ricardo, sendo a vantagem de Portugal em confronto com a Inglaterra, na produção do vinho, relativamente maior do que a vantagem na produção dos panos, segue-se que a relação vp:vi é maior do que a relação pp:pi.

Assim, $\frac{Vp}{Vi} > \frac{pp}{pi}$.

Estas duas séries, uma em relação à outra, podem classificar-se de três modos diferentes, que constituem três casos diferentes a estudar:

O primeiro caso representa a série descendente:

pp – os panos em Portugal;

pi ou vp – os panos na Inglaterra ou o vinho em Portugal;

vi – o vinho na Inglaterra.

É de notar-se que, sendo indiferente a posição pi e vp, uma em relação à outra (como se vai ver), pudemos reunir duas variantes em um só caso.

Devendo cada país prosseguir na realização das atividades mais produtivas sem preocupar-se com o modo pelo qual o seu abastecimento deve ser feito (ver o princípio nos § 34 e 35), segue-se que neste primeiro caso há vantagem para Portugal em só produzir panos (sendo a sua produtividade neste artigo superior à produtividade de vinho) e, pela mesma razão, há vantagem para a Inglaterra em produzir sempre panos.

A conclusão de Ricardo, que queria que Portugal produzisse só vinho, não é verdadeira, pelo menos para este primeiro caso. É essencial notar-se que este caso é um caso muito provável, considerando-se que a produtividade correspondente aos artigos industriais, tais como os panos, é geralmente muito superior à produção correspondente aos artigos agrícolas, tais como os vinhos (ver § 21).

O segundo caso apresenta a série descendente:

Vp = o vinho em Portugal;
pp = os panos em Portugal;
pi = os panos na Inglaterra;
Vi = o vinho na Inglaterra.

Repetindo o raciocínio do primeiro caso, podemos concluir que, devendo cada país prosseguir na realização das atividades mais produtivas, há vantagem para Portugal em só produzir vinho e para a Inglaterra em só produzir panos.

No segundo caso, a conclusão de Ricardo é absolutamente verdadeira. Mas trata-se de um caso particular, em que o vinho em Portugal apresenta uma produtividade superior à dos panos em Portugal e, pois, à dos panos na Inglaterra.[22] Não é a superioridade comparativa que decide a favor da solução de Ricardo, mas sim a maior produtividade na produção do vinho em Portugal.

O terceiro caso apresenta a série descendente:

Vp – o vinho em Portugal;

Vi ou pp – o vinho na Inglaterra ou os panos em Portugal;

pi – os panos na Inglaterra.

Devemos notar que, sendo indiferente uma em relação à outra (como se vai ver) a posição de vi e de pp, pudemos reunir as duas variantes em um único caso.

Repetindo o raciocínio feito para o primeiro e o segundo casos, podemos concluir que há vantagem para Portugal em produzir só vinho e para a Inglaterra em produzir também só vinho!

Ainda uma vez, a conclusão de Ricardo não é verdadeira.

Positivamente, o caso não é provável na realidade concreta (a Inglaterra só deve produzir vinho!), mas não é menos verdade que a conclusão de Ricardo tem um campo de aplicação muito restrito.[23, 24]

§ 46 – Do exposto decorre que, para que seja válida a conclusão de Ricardo, isto é, para que um país tenha vantagem em produzir uma única mercadoria, não é suficiente que ele possua nesta produção uma vantagem comparativa sobre outra mercadoria; seria preciso que a produtividade correspondente a esta outra mercadoria fosse compreendida entre as produtividades extremas, correspondentes à primeira.[25]

No exemplo ricardiano, a superioridade de Portugal na produção do vinho, em confronto com a Inglaterra, é de 120:80 = 1,50, ou seja, 50% e a superioridade de Portugal na produção dos panos, em confronto com a Inglaterra, é de 100:90 = 1,11, ou seja, 11%.

Não é suficiente que a superioridade no vinho (de 50%) seja maior do que a superioridade nos panos (de 11%), para que o país que possuia esta primeira superioridade se dedique com vantagem à produção exclusiva do vinho.

Com efeito, pode-se imaginar na base das mesmas superioridades relativas, de 50 e 11% e outras cifras concretas, que a conclusão de Ricardo não é mais válida.

Se se tiver, por exemplo, para a produção do vinho em Portugal e na Inglaterra, as mesmas cifras de 80 e 120 operários, mas para a produção dos panos em Portugal e na Inglaterra, em lugar de 90 e 100 operários, respectivamente, 63 e 70, então a superioridade de Portugal no vinho em confronto com a Inglaterra permanece sem alteração: 120:80 = 1,50 (50%); e a superioridade de Portugal nos panos, sempre em confronto com a Inglaterra, também não muda, porque 70:63 = 1,11 (11%).

E, contudo, a conclusão de Ricardo não é mais válida, porque a produtividade das quatro mercadorias obedece à série descendente: pp, pi, Vp, Vi. Voltamos, pois, ao "primeiro caso" e a consequência disto é que, em lugar de recomendar como sendo vantajosa para Portugal a produção exclusiva do vinho e para a Inglaterra a produção única dos panos (como no segundo caso), recomenda-se aos dois países que produzam panos ao mesmo tempo!

* * *

§ 47 – Do que vimos, ressalta que a conclusão de Ricardo sobre a superioridade comparativa só é válida em um único caso – "o segundo caso" –, isto é, no caso em que a superioridade comparativa na produção do vinho, em Portugal, é duplicada por uma absoluta superioridade da produtividade no vinho em Portugal sobre todas as outras produções nos dois países e de uma absoluta inferioridade da produtividade no vinho da Inglaterra, em relação a todas as outras produções nos dois países.

A lei das vantagens ou desvantagens comparativas só aparece como sendo exata no caso em que a vantagem ou a desvantagem comparativa é acompanhada por uma superioridade ou uma inferioridade na produtividade das mercadorias respectivas.

Isto quer dizer, nem mais nem menos, que a lei de Ricardo não é exata.

Tudo quanto ela continha de essencial e de belo desaparece. Só resta a produtividade absoluta, que é o único elemento decisivo e que, no labirinto da análise das permutas, será o nosso ponto fixo de orientação.

§ 48 – Apesar de tudo quanto dissemos, há na conclusão de Ricardo, no caso particular em que ela é verdadeira, o embrião de um grande princípio. Ricardo apercebeu-se da importância da concentração da atividade de uma nação nas produções mais proveitosas. Mas ele acreditou enormemente que era preciso concentrar-se nas atividades em que reina uma superioridade comparativa em face do estrangeiro, quando demonstramos ser necessário concentra-se nas atividades que representam maiores produtividades absolutas.

Assim, a nossa conclusão é esta:

Se um país (como Portugal) produzir duas mercadorias diferentes, tendo dois graus de produtividade muito diferentes, é para ele proveitoso renunciar à produzir a mercadoria suscetível de pequena produtividade, para só produzir mercadoria capaz de maior produtividade, ainda mesmo que a

primeira mercadoria fosse produzida em condições comparativamente superiores às do estrangeiro.

Há aqui uma ideia oposta à de Ricardo.

Com efeito, segundo Ricardo, quando um país produzir duas mercadorias, ambas em condições mais vantajosas do que as do estrangeiro, mas tendo a primeira uma vantagem comparativamente maior do que a segunda, é sempre preciso produzir a primeira.

No nosso entender, a superioridade comparativa de cada uma das duas mercadorias sobre o estrangeiro não tem importância alguma;[26] não é preciso produzir a mercadoria apresentando a maior vantagem comparativa em relação ao estrangeiro, mas sim a mercadoria que, nas condições da produção indígena, representar, em confronto com a outra, a maior produtividade absoluta.

É, pois, em torno das atividades que são mais produtivas de modo absoluto, que a atividade nacional deve ser concentrada.

Mas esta ideia, que poderemos denominar a *lei da concentração das atividades nacionais no campo da produtividade máxima*, vem antes de tudo em proveito da atividade industrial e não, como parece ressaltar do absurdo exemplo de Ricardo, em proveito da atividade agrícola.

§ 49 – Com esta observação, entramos na segunda parte da nossa crítica, isto é, a que se refere à verossimilhança do exemplo ricardiano (ver § 42).

Com efeito, a verdadeira classificação a dar as quatro produções do exemplo ricardiano, segundo o seu grau de produtividade, deveria ser – em vista da grande produtividade que, no geral, comportam os artigos industriais da espécie dos panos – a seguinte:

pi = os panos na Inglaterra;

pp = os panos em Portugal;

Vp = o vinho em Portugal;

Vi = o vinho na Inglaterra.

E a conclusão lógica é que, quer para a Inglaterra, quer para Portugal, a atividade mais produtiva será sempre a fabricação dos panos.

A hipótese de Ricardo, que admite a superioridade de Portugal – em confronto com a Inglaterra – na produção de um artigo puramente industrial, tal como o pano, está longe da realidade econômica e histórica. O absurdo desta hipótese não teria consequências se a conclusão que dela decorre, não influênciasse os espíritos e não deixasse na opinião esta ideia duradoura: que a produção do vinho, isto é, de um artigo agrícola, para qual um país é mais bem dotado em confronto com outros, é aquela que deve absorver de preferência todos os esforços da nação.

"Deixai os países agrícolas entregues à sua agricultura", tal parece ser a conclusão que – nascida de um exemplo absurdo – pretende-se insinuar nos espíritos.[27]

III. A teoria do comércio internacional

Segunda revisão

§ 50 – A crítica que fizemos da teoria de Ricardo e do seu exemplo, estabelecendo ao mesmo tempo a teoria da produtividade, poderia talvez merecer a censura de ser um pouco indireta. Com efeito, o leitor deixa-se convencer com maior facilidade pelas objeções que se faz a uma teoria adotando ou refutando passo a passo o desenvolvimento de suas demonstrações, do que pelos novos sistemas que constrói – ainda mesmo que haja o socorro de uma lógica perfeita.

Vamos, pois, empregar um segundo método para a crítica da teoria das vantagens comparativas e esperamos que os novos aspectos, que ela vai esclarecer, indenizem o leitor do enfado que possa resultar do que lhe parecer uma repetição.

Vamos, pois, prosseguir fielmente no raciocínio ricardiano, corrigindo-o e introduzindo no momento preciso as modificações que forem julgadas indispensáveis, de acordo com a nossa concepção.

* * *

Lembremos que, no exemplo ricardiano, Portugal produz uma quantidade Iv de vinho com o trabalho de 80 homens durante um ano e que a Inglaterra produz a mesma quantidade com o esforço de 120 homens.

Ao mesmo tempo, Portugal produz uma quantidade Ip de panos com o trabalho de 90 operários durante um ano e a Inglaterra produz a mesma quantidade com o trabalho de 100 operários.

Como já foi demonstrado por nós, são estes os únicos dados essenciais e necessários do problema. Eles contêm os três elementos:

a) superioridade de Portugal sobre a Inglaterra na produção do vinho (120:80 = 1,50 ou 50%);

b) superioridade de Portugal sobre a Inglaterra na produção dos panos (100:90 = 1,11 ou 11%);

c) superioridade comparativa de Portugal sobre a Inglaterra para o vinho em relação aos panos (50% contra 11%).

A conclusão da análise de Ricardo é que Portugal deveria produzir só vinho e que a Inglaterra só panos e que os dois países deveriam permutar entre si estas duas mercadorias para a satisfação das suas respectivas necessidades.

* * *

§ 51 – Examinemos primeiro a situação de Portugal. Portugal pode encontrar os panos de que necessita pela via comercial (indireta) ou pela via industrial (direta).

Porque, segundo Ricardo, deve Portugal só produzir vinhos e procurar panos unicamente pela via comercial (indireta)? Porque, produzindo vinho,

ele pode obter, com as mesmas forças produtivas, mais panos do que obtém produzindo diretamente este artigo.

1. Com efeito, produzindo com 80 portugueses (durante um ano) uma quantidade Iv de vinho, Portugal pode exportar esta quantidade para a Inglaterra para trocá-la por panos.

2. A troca do vinho pelos panos, na Inglaterra, se faz, segundo o princípio de Ricardo, sobre a base exclusiva da quantidade de trabalho contido nas mercadorias produzidas no mesmo país (assim, trabalho igual contra trabalho igual).[28] (É este justamente o ponto fraco que mina o fundamento das conclusões finais).

Ora, contendo a quantidade de vinho Iv, produzida na Inglaterra, o trabalho de 120 ingleses e a quantidade de panos Ip, produzida também na Inglaterra, o trabalho de 100 ingleses, segue-se que a quantidade vinho Iv permuta-se por uma quantidade de panos $\frac{120}{100}$ Ip .

(Com efeito, a quantidade Iv de vinho contém o trabalho de 120 ingleses e a quantidade $\frac{120}{100}$ Ip de panos contém sempre o trabalho de 120 ingleses).

3. Assim sendo, com o trabalho de 80 portugueses, chega-se a mandar vir da Inglaterra, pela via do comércio internacional, uma quantidade. $\frac{120}{100}$ Ip de panos.

Se tivesse produzido os panos em Portugal, sendo dado que 90 portugueses produzem a quantidade Ip de panos, o trabalho de 80 portugueses teria produzido a quantidade $\frac{80}{90}$ Ip .

4. Vê-se que, por via comercial ou indireta (produzindo-se vinho em Portugal para comprar panos na Inglaterra), 80 portugueses produzem a quantidade $\frac{120}{100}$ Ip de panos, enquanto que, por via industrial ou direta (produzindo-se panos em Portugal), os 80 portugueses produzem a quantidade $\frac{80}{90}$ Ip de panos.

A relação entre a produção indireta e a direta é de

$$\frac{120}{100} : \frac{80}{90} = 1{,}35$$

O que quer dizer que, comprando panos ingleses em lugar de produzi-los na seu território, Portugal – com o mesmo trabalho – tem um excesso de panos de 35%. A relação que representa este excesso é de 1,35 e compõe-se de:

$$\frac{120}{80} : \frac{100}{90} = 1{,}50 : 1{,}11 = 1{,}35$$

O que representa o quociente entre a relação que define a superioridade de Portugal sobre a Inglaterra na produção do vinho e a relação que define a superioridade na produção dos panos.[29]

Ora, o quociente das duas relações de superioridade, 1,50 : 1,11, define o grau de superioridade comparativa de Portugal na produção do vinho sobre a produção dos panos.

§ 52 – Segundo Ricardo, pode-se concluir:

1. Se um país apresentar, em face do estrangeiro, uma superioridade para a produção de um primeiro artigo e uma superioridade maior na produção de um segundo artigo, este país tem vantagem em importar o primeiro artigo do estrangeiro, pagando-o por meio da exportação do segundo, em lugar de produzir o primeiro em seu território.

2. O excesso de produção (ou – o que é a mesma coisa – o grau de economia das forças produtivas) que este país realiza pela permuta internacional é exatamente igual ao grau de superioridade comparativa que ele tem na produção da mercadoria exportada em relação à mercadoria importada. É o lucro líquido e visível do comércio internacional.

Nada mais sedutor do que esta conclusão ricardiana apresentada, como foi por nós, com a sua matemática clareza! Infelizmente – como vamos ver –, ela não é verdadeira, pela simples razão que todo o arcabouço de Ricardo é falso!

§ 53 – Antes de chegarmos a este ponto do nosso exame, é necessário analisar também qual é – sempre segundo Ricardo – a situação da Inglaterra.

Por que motivo deve a Inglaterra produzir unicamente panos e mandar buscar vinhos só por via comercial (indireta)? Porque, produzindo panos, ela pode obter com as mesmas forças produtivas mais vinho do que obteria se o produzisse diretamente.

1. Com efeito, produzindo com 100 operários ingleses (durante um ano) uma quantidade Ip de panos, a Inglaterra pode exportar esta quantidade para Portugal, para a troca pelo seu vinho.

2. A troca de panos por vinho de Portugal se faz, segundo o princípio de Ricardo, sobre a base exclusiva da quantidade de trabalho contido nas mercadorias produzidas no mesmo país (assim, pois, trabalho igual contra trabalho igual).

Ora, como a quantidade de panos Ip produzidos em Portugal é fruto da atividade de 90 portugueses e a quantidade Ip de vinho produzido em Portugal representa o esforço de 80 homens, segue-se que a quantidade de panos Ip é trocada por uma quantidade de vinho $\frac{90}{80}$ Iv , que provém sempre do trabalho de 80 portugueses.

3. É claro, pelo que foi visto antes, que com o trabalho de 100 operários ingleses, chega-se a mandar vir de Portugal, pela via do comércio internacional, uma quantidade de $\frac{90}{80}$ Iv de vinho.

Se tivesse produzido o vinho na Inglaterra – sendo dado que 120 ingleses produzem a quantidade Iv –, o trabalho de 100 ingleses teria produzido a quantidade de vinho $\frac{100}{120}$ Iv .

4. Pela via comercial ou indireta (produzindo-se panos para comprar vinho no exterior), os 100 ingleses produzem uma quantidade vinho $\frac{90}{80}$ Iv,

enquanto que, por via industrial ou direta (produzindo-se vinho na Inglaterra), os 100 ingleses produzem a quantidade $\frac{100}{120}$ Iv de vinho.

A relação entre a produção direta e a indireta é de:

$$\frac{90}{80} : \frac{100}{120} = 1{,}35$$

e na Inglaterra – com o mesmo trabalho – tem-se uma vantagem de 35%.

A relação que representa este excesso é de 1,35 e compõe-se de:

$$\frac{90}{100} : \frac{100}{120} = 0{,}90 : 0{,}67 = 1{,}35$$

sendo, pois, o quociente entre a relação que define a inferioridade da Inglaterra na produção do vinho e a relação que define a sua própria inferioridade na produção do vinho.[30]

Ora, o quociente das duas relações de inferioridade, 0,90 : 0,67, define o grau de inferioridade comparativa da Inglaterra na produção do vinho, em face da produção dos panos.

§ 54 – Pode-se concluir, segundo Ricardo:

1. Se um país apresentar em face do estrangeiro uma inferioridade para a produção de um primeiro artigo e uma outra inferioridade, comparativamente maior, na produção de um segundo artigo, este país tem a vantagem de importar o segundo artigo do estrangeiro, pagando-o por meio da exportação do primeiro em lugar de produzir o segundo.

2. O excesso de produção (ou o grau de economia das forças produtivas) que este país realiza para a permuta internacional é exatamente igual ao grau de inferioridade comparativa que ele tem na produção da mercadoria importada em relação à mercadoria exportada. É o seu lucro do comércio internacional.

O que há de realmente notável é que, segundo a teoria ricardiana, os dois países permutantes realizam ao mesmo tempo uma economia nas suas forças produtivas.

Os livrecambistas da escola de Ricardo são, pois, perfeitamente consequentes quando afirmam que o comércio internacional é proveitoso, ao mesmo tempo, aos dois países que fazem a permuta entre si.

* * *

§ 55 – Mas – há um grande mas – toda esta construção, muito lógica, repousa – infelizmente – sobre uma premissa radicalmente falsa: é a hipótese segundo a qual as mercadorias são permutadas no interior de um mesmo país segundo a regra *trabalho igual contra trabalho igual* (ver também § 41).

É esta hipótese que nos permitiu supor que uma quantidade de vinho permuta-se no mesmo país (primeiro na Inglaterra e depois em Portugal)

por uma quantidade de panos tal que as quantidades de trabalho, nelas incluídas, sejam rigorosamente iguais.

Mas, em suma, nada está mais longe da verdade do que esta hipótese.

Aliás, já demonstramos (ver nota do § 41) que o próprio Ricardo não a sustentou na parte teórica da sua obra, mas limitou-se a insinuá-la de mansinho na órbita do seu exemplo, fazendo, infelizmente, deste postulado a base das teorias dos custos comparativos de produção.

A realidade econômica da questão é muito diversa. A qualidade do trabalho e os outros fatores da produção – especialmente o capital imobilizado pela produção – influênciam de tal modo a produtividade do trabalho humano que o valor de permuta das diferentes mercadorias criadas pela unidade de trabalho é extremamente diferente (ver § 16 e os quadros correspondentes).

Assim sendo, longe de se trocarem entre si tão somente segundo a quantidade de trabalho que contêm, as mercadorias permutam-se, mesmo no interior de um país, segundo as quantidades de trabalho e segundo a produtividade deste trabalho (ver § 43).

Se Q e q são as quantidades de trabalho incluídas nas duas mercadorias e se P e p são as duas respectivas produtividades, se estas mercadorias estiverem o mesmo valor de permuta, tem-se sempre: $Qp = qp$.

O produto do trabalho de 100 operários inábeis pode permutar-se pelo produto do trabalho de 50, 25, 10 ou mesmo 5 operários hábeis e fortemente auxiliados por uma grande instalação mecânica, de sorte que a produtividade destes últimos é de 2, 4, 10 ou mesmo 20 vezes maior do que a produtividade dos primeiros operários.

Assim, em nosso exemplo, o grande erro de Ricardo é o de ter considerado no ponto 2 que em Portugal ou na Inglaterra troca-se panos por vinho e vinhos por panos, de sorte que as quantidades trocadas contêm a mesma quantidade de trabalho.

* * *

§ 56 – Suponhamos agora que a produtividade do trabalho dos panos seja em Portugal o duplo da produtividade do trabalho do vinho, de sorte que o vinho e os panos permutam-se em tal proporção que o trabalho de um operário nos panos seja permutado com o trabalho de dois operários no vinho.

Neste caso, no ponto 2 do exame da situação de Portugal (ver § 51), a quantidade de vinho Qv não se permuta mais na Inglaterra com uma quantidade de panos $\frac{120}{100}$ Qp, mas sim pela metade desta:

$$\frac{1}{2} \quad \frac{120}{100} \text{ Qp}$$

O resultado final disto é que, para Portugal, a relação entre a produção indireta pelo comércio (produção de vinho em Portugal para comprar panos da Inglaterra) e a produção direta pela indústria (produção de panos em Portugal) é de:

$$\frac{1}{2}\ \frac{120}{100} : \frac{80}{90} = \frac{1}{2}\ \frac{120}{80} : \frac{100}{90} = \frac{1}{2}\ (1{,}50 : 1{,}11) = \frac{1}{2}\ 1{,}35 = 0{,}675.$$

Comparando panos ingleses com vinho português, Portugal, em lugar de produzir panos em seu território, sofre com o emprego das mesmas forças produtivas, um déficit de panos de 32,5%.

O resultado é muito diverso do de Ricardo.

Levando-se, pois, em conta a produtividade mais reduzida na produção de vinho, chega-se à conclusão de que não é vantajoso para Portugal abandonar a sua produção de panos, deixando-se seduzir pela vantagem comparativa que ele encontra na produção do vinho.

A pequena produtividade no vinho, em confronto com os panos de Portugal, expressa pela relação 1/2, tem como efeito dividir por 2 a relação 1,35, que exprimia a vantagem da produção indireta dos panos pelo comércio ou pela produção direta.

A relação: 1,35 tornam-se 0,675 e o excesso de panos, de 35%, redunda em déficit de 33%.

A pretensa vantagem de Ricardo é na realidade uma desvantagem.

A solução comercial cede o passo à solução industrial.

§ 57 – Se introduzirmos agora a mesma modificação no ponto 2 do exame da situação da Inglaterra (ver § 53), isto é, se supusermos que na Inglaterra também a produtividade para os panos é o dobro da produtividade para o vinho, então a quantidade de panos Qp não é mais permutada em Portugal por uma quantidade de vinho $\frac{90}{80}$ Qv, mas sim pelo dobro:

$$2\ \frac{90}{80}\ Qv$$

O resultado final disto é que a relação entre produção indireta pelo comércio (a produção de panos na Inglaterra, para a compra de vinho em Portugal) e a produção direta pela indústria (a produção de vinho na Inglaterra), é de:

$$2\ \frac{90}{80} : \frac{100}{120} = 2\ \frac{120}{80} : \frac{100}{90} = 2\ (1{,}50 : 1{,}11) = 2 \times 1{,}35 = 2{,}70$$

Comparando, pois, o vinho português com panos ingleses, em lugar de produzir vinho dentro das suas fronteiras, a Inglaterra realiza – com o mesmo trabalho – um excesso de vinho de 170%.

O resultado ainda é mais acentuado do que o de Ricardo.

A conclusão que se impõe é a de que, graças à menor produtividade do vinho em relação aos panos, é muito vantajoso para a Inglaterra a abandono da sua produção de vinho para só produzir panos.

A pequena produtividade do vinho em confronto com os panos, na Inglaterra (expressa pela relação 2), tem como feito multiplicar por 2 a

relação 1,35, que exprimia a vantagem da produção indireta do vinho pelo comércio sobre a produção direta.

A relação 1,35 é modificada para 2,70 e o excesso de panos, de 35%, passa a ser um excesso de 170%.

A vantagem verificada pelos cálculos de Ricardo é ainda maior do que ele mesmo supôs.

§ 58 – Mas o que intervém como elemento novo e cheio de consequências é que, na hipótese de Ricardo (permuta de trabalho igual por trabalho igual), havia perfeita harmonia de interesses entre os dois países permutantes.

Um país tinha vantagem em importar uma mercadoria em que havia maior superioridade comparativa; o outro, tinha vantagem em exportar, em troca daquela, uma mercadoria em que havia menor inferioridade comparativa.

Ao invés disto, em nossa hipótese (o trabalho aplicado à produção da segunda mercadoria, mais produtivo do que o trabalho aplicado à produção da primeira mercadoria) o segundo país que exporta a primeira mercadoria em que há uma superioridade comparativa, perde na troca, enquanto que o país que exporta a mercadoria em que há menor inferioridade comparativa ganha na troca.

É que a mercadoria exportada pelo primeiro país – malgrado a sua superioridade comparativa – comporta uma produtividade menor do que a mercadoria exportada pelo segundo, apesar da sua menor inferioridade comparativa.

As superioridades e as inferioridades comparativas não desempenham papel algum. Não existe senão o grau de produtividade de uma mercadoria em confronto com outra, que deva ser tomado em apreço (é o que chamamos a superioridade e a inferioridade intrínsecas qualitativas).

A harmonia dos interesses entre os dois países comerciantes é substituída pelo antagonismo dos interesses.

Esquema teórico[31]

§ 59 – Vamos agora repetir os nossos raciocínios sobre um esquema puramente teórico, a fim de poder exprimir em linguagem matemática fórmulas gerais e poder dar em linguagem comum regras gerais sobre o comércio internacional.

Seja um país agrícola[32] A e um país industrial I. Estes dois países produzem, cada um deles, um artigo agrícola e industrial.

1. Suponhamos que uma quantidade Q do artigo agrícola é produzida por 100 operários em A e por 100 q operários em I. Uma vez que, para a produção de uma mesma quantidade de Q, empregam-se em um país 100 operários e em outro 100 q operários, a relação q exprime a superioridade ou a inferioridade do país A sobre o país I, na produção do artigo agrícola Q.

Se q > 1 (como na hipótese ricardiana), então, se trata de uma superioridade, porque para a mesma quantidade de Q é necessário o trabalho de número maior de operários no país industrial I do que no país agrícola A.

Se q < 1 trata-se de uma inferioridade: é o inverso.

2. Suponhamos agora que uma quantidade Q1 do artigo industrial é produzida por 100 operários em A e por 100 q1 operários em I.

A relação q1 exprime a superioridade ou a inferioridade do país A sobre o país B na produção do artigo industrial Q1.

Se q1 > 1 (como na hipótese ricardiana), então, se trata de uma superioridade; se q1 < 1, se trata de uma inferioridade.

Suponhamos, enfim, que a superioridade comparativa do país agrícola está do lado do artigo agrícola. Tem-se, pois, q > q1.

As desigualdades q > q1 > I resumem perfeitamente os dados da superioridade comparativa do país agrícola A na produção do artigo agrícola.

O país agrícola A é superior ao país industrial I tanto no artigo agrícola quanto no industrial, mas existe uma superioridade comparativamente maior no artigo agrícola.

Aí está, pois, um caso muito verossímil.

* * *

§ 60 – O problema que se apresenta agora é o de saber-se se o país agrícola tem vantagem em produzir somente o artigo agrícola, para com ele comprar do país industrial o artigo industrial, ou então se há vantagem em produzir com os seus próprios meios o artigo industrial.

Seja K a relação das produtividades entre o artigo industrial e o artigo agrícola no país industrial.

1. Produzindo com 100 operários – durante um ano – quantidade Q do artigo agrícola, A pode exportar esta quantidade para I, para permutá-la com o artigo industrial.

2. A permuta do artigo agrícola pelo industrial faz-se em I, na base da quantidade de trabalho contida nestes artigos e da sua produtividade.

Em nosso caso, cada operário industrial conta com K operários agrícolas (sendo K a relação das produtividades)[33] e, assim, 100 q1 operários industriais contam com 100 K q1 operários agrícolas.

Segue-se que a quantidade Q do artigo agrícola (que no país industrial I é produzida por 100 q operários agrícolas) pode ser permutada pela quantidade $\frac{1}{K}\ \frac{q}{q1}$ QI do artigo industrial.

3. Vê-se que, com o trabalho de 100 operários de A, chega-se a encontrar, por meio do comércio internacional, uma quantidade $\frac{1}{K}\ \frac{q}{q1}$ QI do artigo industrial.

Se se tivesse produzido este artigo industrial no país agrícola A, o trabalho de 100 operários de A teria produzido a quantidade Q1 do artigo industrial.

4. Não há dúvida de que, pela via indireta comercial (produzindo o artigo agrícola no país agrícola A para comprar o artigo industrial no país industrial I), os 100 operários de A produzem a quantidade $\frac{1}{K}\ \frac{q}{q1}$ QI do artigo industrial, enquanto que pela via direta (produzindo-se o artigo industrial no país agrícola A), os 100 operários de A produzem a quantidade Q1 do artigo industrial.

A relação entre a produção indireta (pelo comércio) e a produção direta, realizada com o mesmo trabalho, é: $\frac{1}{K}\ \frac{q}{q1}$. Se esta relação for superior à unidade, se, pois, tivermos $\frac{1}{K}\ \frac{q}{q1} > 1$ ou $\frac{p}{q1} > K$, a solução comercial é preferível à produção direta.[34]

§ 61 – Ora, a relação $\frac{q}{q1}$ é o quociente das duas relações de superioridade, quociente que define (ver as notas § 51 e § 53) a superrioridade comparativa, e o coeficiente K é a relação entre a produtividade do artigo industrial e a produtividade do artigo agrícola, no país I. Podemos chamá-lo *a superioridade intrínseca ou a superioridade qualitativa da indústria sobre a agricultura.*

Assim sendo, para que a solução comercial (a importação do artigo industrial) seja preferível no país agrícola à produção direta deste artigo, é necessário e suficiente que a relação entre a superioridade comparativa da agricultura e a superioridade intrínseca (qualitativa) da indústria seja superior a 1, isto é, que a superioridade comparativa da produção da mercadoria exportada seja maior do que a superioridade intrínseca (qualitativa) da mercadoria industrial importada.

Pode-se formular a seguinte conclusão geral:

Se um país apresentar em face do estrangeiro uma superioridade quanto à produção de uma primeira mercadoria e uma superioridade comparativa maior na produção de uma segunda mercadoria, isto quer dizer o seguinte: este país tem vantagem em importar o primeiro artigo do estrangeiro, em lugar de produzi-lo em seu território, mas somente no caso em que a relação que exprime esta superioridade comparativa seja maior do que o coeficiente que exprime a superioridade intrínseca (qualitativa) da segunda mercadoria sobre a primeira.

§ 62 – Ora, esta condição é muito difícil de se preencher e, por isto, raramente é preenchida.

Com efeito, os produtos industriais comportam uma produtividade considerável, em média duas vezes maior, e mesmo mais, do que a produtividade dos produtos agrícolas (ver § 21). Assim sendo, a superioridade intrínseca (qualitativa) da indústria é da ordem de 2 e mais.

Para que a superioridade comparativa da agricultura nos países agrícolas seja maior do que a superioridade intrínseca (qualitativa) da indústria, é

preciso que a superioridade da agricultura no país agrícola seja pelo menos tão grande quanto a superioridade intrínseca da indústria, porque temos para o país agrícola, em confronto com o país industrial:

$$\text{superioridade comparativa da agricultura} = \frac{\text{superioridade agrícola}}{\text{superioridade industrial}}$$

$$\text{superioridade intrínseca (qualitativa) da indústria} = \frac{\text{produtividade industrial}}{\text{produtividade agrícola}}$$

Pode-se, pois, ter:

$$\frac{\text{superioridade agrícola}}{\text{superioridade industrial}} > \frac{\text{produtividade industrial}}{\text{produtividade agrícola}}$$

Mas sendo a superioridade industrial (por definição) representada por uma relação sempre maior do que a unidade, é necessário haver, em todo caso:

$$\text{superioridade agrícola} > \frac{\text{produtividade industrial}}{\text{produtividade agrícola}}$$

Ora, a superioridade de um país sobre outro, na produção de certo artigo agrícola, não pode geralmente ser da ordem de 2, 3 ou 4 vezes.

Seria absolutamente excepcional que um país empregasse, para realizar o mesmo valor de permuta em produtos agrícolas, um número de operários 2, 3 ou 4 vezes maior do que um outro país!

Do outro lado, nada há de excepcional (ver § 21) em que a produtividade de um artigo industrial seja 2, 3, 4 e mesmo 10 vezes maior do que a produtividade correspondente a um artigo agrícola.

Assim, é muito difícil e muito raro que a condição formulada anteriormente seja preenchida.

Por conseguinte, se um país agrícola se achar na situação definida anteriormente, há muito poucas possibilidades de que a solução comercial seja para ele mais vantajosa do que a produção industrial direta.

***

§ 63 – A relação entre a produtividade industrial e a produtividade agrícola pode ser determinada por nós com propriedade: a superioridade intrínseca (qualitativa) da indústria sobre a agricultura, uma vez que esta relação, apesar das suas variações, permanece assaz constante na permuta internacional e representa de algum modo uma caracterização geral destas atividades para a humanidade inteira.

Segue-se que, para que o comércio internacional leve vantagem sobre a produção indígena, ou então para que seja vantajoso para um país agrícola não produzir um artigo industrial, mas sim comprá-lo no estrangeiro, pagando-o com o seu produto agrícola, é preciso que a superioridade comparativa da agricultura no país agrícola seja maior do que a superioridade intrínseca (qualitativa) da indústria sobre a agricultura.

Desta conclusão geral, vamos tirar numerosas consequências.

* * *

§ 64 – Prossigamos agora no exame do caso teórico. Examinamos até aqui se o país agrícola tem vantagem em produzir só o artigo agrícola em que existe uma superioridade comparativa, para comprar com ele, do próprio país industrial, o artigo industrial.

Fomos levados à conclusão de que, na generalidade dos casos, a segunda alternativa é mais vantajosa e pudemos precisar uma regra que permite reconhecer, em cada caso particular, a existência e a importância desta vantagem.

Colocamo-nos agora no ponto de vista do país industrial e perguntamos se o país industrial tem vantagem em produzir só o artigo industrial, em cuja produção há menor desvantagem comparativa, para comprar com ele, do país agrícola, o artigo agrícola ou então se há vantagem em que ele mesmo produza o artigo agrícola.

Façamos um raciocínio análogo ao que foi empregado antes:

1. O país industrial I produzindo com 100 q1 operários, durante um ano, a quantidade Q1 do produto industrial, I pode exportar esta quantidade para A com o fim de trocá-la pelo artigo agrícola.

2. A troca do artigo agrícola pelo artigo industrial é feita na base de quantidade de trabalho contido nestes artigos e da sua produtividade.

Em nosso caso, cada operário industrial conta-se como K' operários agrícolas e, assim sendo, 100 operários industriais contam-se 100 K' operários agrícolas.

Segue-se a quantidade Q1 do artigo industrial (que no país agrícola A é produzida por 100 operários agrícolas) pode ser trocada pela quantidade K'Q do artigo industrial.

3. Neste caso, pelo trabalho de 100 q1 operários de I, chega-se a obter, por via do comércio internacional, uma quantidade K'Q do artigo agrícola.

Se se tivesse produzido este artigo agrícola no país industrial (visto como 100 operários produzem a quantidade Q; os 100 q1 operários teria produzido a quantidade $\frac{q1}{q}$ Q).

4. Pela via comercial (produzindo-se o artigo industrial no país industrial para comprar o artigo agrícola no país agrícola), os 100 q1 operários agrícolas teriam obtido a quantidade K'Q do artigo agrícola, enquanto que, pela

via direta (produzindo-se artigo agrícola no país industrial I), os 100 q1 operários teriam produzido a quantidade $\frac{q1}{q}$ Q do artigo agrícola.

A relação entre a produção indireta (pelo comércio) e a produção direta é de K' $\frac{q}{q1}$. Se esta relação for superior à unidade, a solução comercial é preferível à produção direta.

Ora, a relação $\frac{q}{q1}$ é sempre maior do que a unidade, porque ela exprime a superioridade comparativa do país agrícola para o produto agrícola (tivemos q > q1) e K' é sempre maior do que a unidade, porque ela representa a relação entre a produtividade industrial e a produtividade agrícola (o que chamamos a superioridade absoluta da indústria). Assim, K' $\frac{q}{q'}$ é sempre maior do que a unidade; diante do exposto, para o país industrial, a solução comercial é sempre preferível à produção agrícola direta.

A relação que exprime a vantagem da permuta comercial $\frac{q}{q1}$ K' representa, segundo as definições a pouco dadas, o produto entre a superioridade comparativa da agricultura do país agrícola e a superioridade intrínseca (qualitativa) da indústria do país industrial.

* * *

§ 65 – É interessante notar-se que, se K = K' = 1, isto é, se o artigo agrícola tem a mesma produtividade do artigo industrial e que por isso não existe a superioridade absoluta da indústria, neste caso, a vantagem do país agrícola, em só produzir o artigo agrícola, é representada por $\frac{q}{q1}$ e a vantagem do país industrial, em só produzir artigo industrial, é representada sempre por $\frac{oq}{q1}$. Os dois países ganham confinando-se em suas produções "naturais".

É o único caso que Ricardo tem razão.

Mas logo que intervém uma diferença de produtividade a favor da indústria, em relação à agricultura, diferença representada pelos coeficientes K e K', as duas vantagens acima diferem.

A vantagem do país agrícola diminui, tornando-se $\frac{1}{K}$ $\frac{q}{q1}$ (e torna-se uma desvantagem logo que $\frac{1}{K}$ $\frac{q}{q1}$ < 1), enquanto a vantagem do país industrial em só produzir o artigo industrial aumenta, passando a ser K' $\frac{q}{q1}$ e, os $\frac{q}{q1}$ coeficientes K e K' não sendo muito diferentes um do outro (ver § 60), os dois coeficientes: $\frac{1}{K}$ $\frac{q}{q'}$ e K' $\frac{q}{q'}$, que representam a vantagem (respectivamente a desvantagem) de uma política de permuta internacional em relação a uma política de produção, estão mais ou menos na relação inversa.

Quando a superioridade intrínseca (qualitativa) da indústria em relação à agricultura (representada por K no país industrial e K' no país agrícola)

aumenta, a desvantagem da solução comercial para os países agrícolas (exportações de artigos agrícolas para importar artigos industriais) aumenta cada vez mais, enquanto que a vantagem para os países industriais da solução comercial (exportação de artigos industriais para importar artigos agrícolas) aumenta mais ou menos na mesma proporção.

O que o país agrícola perde, o país industrial ganha. O contraste e a distância entre a desvantagem de um e a vantagem de outro depende do valor de K e de K', isto é, da superioridade intrínseca (qualitativa) da indústria em relação à agricultura.

Quando esta absoluta superioridade da indústria se acentua, o contraste é maior, e quando esta superioridade o diminui é menor; somente no caso em que ela é nula, o contraste desaparece e os países agrícolas têm a mesma vantagem na permuta que os países industriais.

***

§ 66 – Só examinamos até aqui o caso em que o país agrícola tem sobre o país industrial uma superioridade dupla, tanto para o produto agrícola quanto para o industrial.

É o caso clássico da vantagem comparativa especulado continuamente desde Ricardo. Mas existe um outro caso muito interessante e muito mais frequente: é aquele em que o país agrícola, tendo superioridade sobre o país industrial para o produto agrícola, encontra-se em inferioridade em face do país industrial, para o produto industrial.

Este caso não foi estudado e é fácil compreender o porquê.

Desde que a vantagem do comércio internacional em relação à produção interna foi demonstrada (ou tentou-se demonstrá-la) como sendo admissível, apresenta-se a seguinte situação: quando um país apresentar para a mercadoria a exportar uma superioridade comparativa sobre a mercadoria a importar, aquela vantagem será *a fortiori* admissível, na hipótese de o país encontrar uma superioridade na mercadoria a exportar, encontrando, porém marcada inferioridade, em face do estrangeiro, na mercadoria a importar. O caso do qual queremos nos ocupar estava, pois de antemão resolvido por meio da solução dada ao caso clássico (ver § 38).

Mas o que por este motivo era permitido aos clássicos, não nos é permitido.

Isto porque conseguimos demonstrar que o caso clássico, da vantagem comparativa, não pode ser resolvido por meio da proclamação sem restrições e não importam em que condições, da vantagem da permuta. Demonstramos, pelo contrário, que a solução da produção direta toma quase sempre o passo à solução comercial.

Podemos, pois, apresentar a questão nos seguintes termos: não é possível que a solução da produção direta do artigo industrial no país agrícola também não prevaleça, em certos casos de inferioridade absoluta, na produção do artigo industrial.

* * *

§ 67 – Neste caso, o desenvolvimento da nossa demonstração teórica, feita até aqui, e as conclusões tiradas por nós, permanecem inalteradas.

Com efeito, a relação entre a produção indireta (a produção do artigo agrícola no país agrícola, para a compra do artigo industrial no país industrial) e a produção direta (a produção do artigo industrial no país agrícola) é sempre de $\frac{1}{K} \frac{q}{q1}$.

Uma única coisa mudou. É que q1 é menor que a unidade, porque, para a produção da quantidade Q1 do artigo industrial, a inferioridade do país agrícola traduz-se pelo emprego de um número de operários 100, que é maior do que o número de operários 100 q1, empregados pelo país industrial.

Resume-se, pois, este caso na fórmula:

$$Q1 < 1 < q$$

Para que a produção indireta, pela via comercial, seja mais vantajosa do que a produção direta, é necessário que: $\frac{1}{K} \frac{q}{q1} > 1$, ou seja, que $\frac{q}{q1} > K$, mas porque $q1 < 1$ e $q > 1$, a relação $\frac{q}{q1}$ é muito maior do que no caso da vantagem comparativa de há pouco. Segue-se que há mais probabilidades de que no caso precedente, da solução comercial ter predominância, porque mesmo com um K maior, a desigualdade $\frac{q}{q1} > K$ pode ser mais facilmente realizada.

Mas se $\frac{q}{q1} < K$, o que também pode acontecer, a solução comercial é desvantajosa em relação à produção direta.[35]

Eis aqui uma conclusão muito interessante no ponto de vista teórico.

Com efeito, entre o caso clássico ricardiano da produção do artigo industrial no país agrícola, com absoluta superioridade em confronto com o estrangeiro, mas com menor superioridade comparativa em relação à produção agrícola, e o presente caso (que poderemos chamar o caso de Adam Smith, ver § 38), da produção deste artigo industrial no país agrícola, com absoluta inferioridade em face do estrangeiro, não há nenhum abismo, mas pura e simplesmente uma questão de graus.

Nos dois casos, se $\frac{q}{q1} > K$, é a solução comercial que tem predominância, e é melhor não produzir no próprio país agrícola o artigo industrial.

Nos dois casos, se $\frac{q}{q1} < K$, é a produção direta que deve ter predominância, e é melhor produzir no próprio país agrícola o artigo industrial.

Entre os dois casos, só uma diferença quantitativa e não qualitativa.

No primeiro caso, a indústria do país agrícola é superior à do país industrial (mas não no mesmo grau em que a agricultura do país agrícola é superior à agricultura do país industrial); no segundo caso, a indústria do país agrícola é inferior à indústria do país industrial. E, contudo, nos dois

casos – que parecem muito distintos e mesmo opostos aos olhos dos economistas de ocasião –, pode acontecer, e realmente acontece com frequência que a produção direta dos artigos industriais para o país agrícola seja mais vantajosa do que a sua importação.

Assim, a superioridade ou a inferioridade da indústria em relação ao estrangeiro não é concludente.[36]

O direito à existência da indústria de um país agrícola depende de um único fator, que é a relação entre a superioridade comparativa da sua agricultura sobre a indústria e a inferioridade intrínseca (qualitativa) da indústria sobre a agricultura. Se a superioridade comparativa da agricultura ($\frac{q}{q'}$) for menor que a superioridade intrínseca (qualitativa) da indústria (K), isto é, se se tem $\frac{q}{q1} < K$, é a produção industrial direta que predomina.

Neste caso, a indústria tem pleno direito de existir.[37]

§ 68 – É mais provável que esta condição seja preenchida no caso ricardiano do que no caso de Smith, isto é, no caso em que a indústria do país agrícola é superior à indústria do país industrial (porém menos superior, comparativamente, do que a sua agricultura), do que no caso em que ela lhe é inferior.

Se K = 1, isto é, se a indústria não tem superioridade intrínseca sobre a agricultura, como em geral supõem Ricardo e sua escola, é certo que, qualquer que seja a situação da indústria no país agrícola (que ela seja superior ou inferior ao estrangeiro), a vantagem está do lado da solução comercial, porque temos nos dois casos:

$$q > q1, \text{ ou seja, } \frac{q}{q1} > 1.$$

§ 69 – Já assinalamos (ver a nota do § 59) que a nossa demonstração é absolutamente geral e válida, quaisquer que sejam os dois artigos. O fato de termos particularizado um artigo como sendo um artigo agrícola nada acrescentou ao fundo das nossas hipóteses e não teve outro fim senão o de dar um caráter mais concreto ao nosso raciocínio, demasiadamente abstrato.

Podemos, pois, fazer quaisquer outras hipóteses sobre os dois artigos e sobre o caráter dos dois países permutantes, sem nada alterar em nossas conclusões.

Destas hipóteses possíveis, é interessante nos determos na seguinte:

Suponhamos que, em lugar do artigo agrícola em quantidade Q', em que o país A possui sobre o país I a superioridade q, considera-se o conjunto da produção do país A (ou, o que é a mesma coisa, um lote de artigos representando exatamente a média da produção do país A).

Neste caso, q representa o coeficiente de superioridade (ou inferioridade) do país A no seu conjunto, sobre o país I no seu conjunto. Isto quer dizer

mais ou menos que q representa a relação entre a produtividade média do país A e a produtividade média do país I.

Então, a conclusão, que já formulamos anteriormente (ver § 60), passa a ser:

Para o país A, se $\frac{q}{q1} < K$, a produção direta do artigo Q1 é mais vantajosa do que a sua importação.

Como traduziríamos esta hipótese em linguagem corrente?

Para um país A, que faz comércio com o estrangeiro (designado por I), se um artigo Q1 apresentar em sua produção uma superioridade comparativa $\frac{q}{q1}$ em relação ao conjunto da sua produção nacional, que é menor do que a superioridade intrínseca (qualitativa) deste artigo, é mais vantajoso produzir o artigo Q1 no país A do que importá-lo.

§ 70 – Mas pode-se ir mais longe com este exemplo. Suponhamos que, para apreciar os sacrifícios reais dos dois países na produção de uma mercadoria, não vamos tomar como critério, como fizemos até aqui, o trabalho aplicado pela sua produção, mas sim o dinheiro gasto nos dois países. Isto vale tanto como considerar-se que a medida comum à qual atribuímos o resultado a comparar não é mais trabalho (ver § 14), mas sim o dinheiro.

Ora, a verdadeira unidade para medirem-se os esforços e os resultados do país A e os do estrangeiro é o homem, que representa ao mesmo tempo o agente de produção e o agente de consumo (ver § 14), e não o dinheiro. Assim, pois, calcula-se o resultado em dinheiro, faz-se implícita e tacitamente a hipótese de que, nos dois países, a mesma soma de dinheiro custa o mesmo esforço nacional e representa a mesma soma de satisfação e, diante disto, consideram-se os resultados em dinheiro como resultados que medem exatamente a vantagem nacional de uma solução sobre outra.

Na realidade, sabemos que não é exato. E que aquilo que se deve economizar no processo da produção nacional não é o dinheiro, mas o trabalho, que é o único a determinar o que custa produzir o dinheiro (ver § 36).

Calculando em dinheiro, reconhece-se implicitamente que, no país A e no estrangeiro, a mesma soma de dinheiro custa o mesmo esforço do trabalho, isto é, que não existe superioridade (ou inferioridade) geral do país A em confronto com o país I.

Tem-se, pois, q = 1 e a fórmula $\frac{q}{q1} < K$ modifica-se para $1/q1 < K$. Ora, $\frac{1}{q1}$ representa simplesmente a relação entre o preço do artigo Q1, produzido no país A, em relação ao preço do mesmo artigo produzido no estrangeiro, e sendo assim, para que $\frac{1}{q1} < K$, isto é, para que a relação do artigo Q1 em A seja mais vantajosa do que a sua importação, é necessário que a relação entre o preço nacional e o preço estrangeiro não ultrapasse a relação entre a produtividade correspondente a este artigo e a produtividade média

do país A. Quanto mais a produtividade correspondente a certo artigo for além da média da produtividade do país, tanto mais o preço nacional deste artigo tem direito de ir além do preço estrangeiro. É uma conclusão com o valor de uma regra. O seu alcance e a sua importância são consideráveis e não saberíamos assinalá-la bastante!

§ 71 – Ela permite que se responda a uma questão muito concreta e muito popular, a saber, se é vantajoso, e em que condições, produzirem no país mais caro do que no estrangeiro. Antes de tudo, o espírito se recusa a admitir como possível a existência de semelhança vantagem. É por isto que nenhuma insistência na demonstração é supérflua.

Daremos, pois, ao mesmo tempo uma demonstração direta – e das mais simples – sobre um exemplo concreto. Na Romênia, podemos encontrar o vagão de carvão estrangeiro ao preço de 6.000 lei, enquanto que o carvão romeno da mesma qualidade custa 7.500 lei por vagão. Por outro lado, a produtividade na produção do carvão é de 75.000 lei por produtor e por ano, enquanto que a produtividade média do país é mais ou menos de 30.000 lei por produtor e por ano. Nestas circunstâncias, é mais vantajoso para a Romênia produzir carvão do que importá-lo. Com efeito, para produzir 100 vagões no país, valendo 750.000 lei, sendo a produtividade por produtor e por ano de 75.000 lei, se tem necessidade de 10 produtores em um ano.

Ao mesmo tempo, para pagar 100 vagões de carvão importado, valendo 600.000 lei, se tem necessidade de importar mercadorias nacionais comportando uma produtividade média de 30.000 lei por produtor e por ano, o que quer dizer que há necessidade de 20 produtores em um ano. Sendo assim, é mais vantajoso produzir carvão no país, mesmo com uma inferioridade de 6.000/7.500 = 0,80, ou seja, 20%, em confronto com o estrangeiro, do que importá-lo. Importando-o, é com o trabalho de operários em um ano que se consegue obterem 100 vagões de carvão, enquanto que, produzindo-o diretamente no país, se têm com o mesmo trabalho 200 vagões de carvão. Voltando à fórmula geral, empregada antes, é evidente que, no caso presente, tem-se:

$q1 = \frac{6000}{7500} = 0{,}80 =$ inferioridade do país A em confronto com o estrangeiro.

$K = \frac{75000}{30000} = 2{,}50 =$ produtividade do artigo em relação à produtividade média do país e, enfim, tem-se:

$\frac{q}{q1} < K$, porque se tem $\frac{1}{0{,}80} < 2{,}50$.

§ 72 – Tornando as conclusões do § 67, vamos fazer diversas hipóteses concretas sobre o coeficiente de superioridade intrínseca (qualitativa) da indústria.

Suponhamos que K = 2, isto é, que a produtividade do artigo industrial seja o dobro da do artigo agrícola (ou em geral, que a produtividade da indústria seja o dobro da produtividade da agricultura). Tracemos um quadro dos valores q e q1, que correspondem à igualdade $\frac{q}{q1} = K$, isto é, no caso limite que separa a solução comercial da solução-produção direta.

Como temos q > 1 > q1, o intervalo em que estas relações podem variar é assaz limitado.

Assim, para K = 2, isto é, para o caso em que a produtividade da indústria é dupla a da agricultura, tem-se o quadro seguinte:

O país agrícola

A relação que exprime a sua superioridade agrícola em face dos países industriais	A relação que exprime a sua inferioridade agrícola em face dos países industriais
q = 1	ql = 0,50
q = 1,20	ql = 0,60
q = 1,50	ql = 0,75
q = 1,80	ql = 0,90
q = 2	ql = 1

Examinando-se este quadro, verifica-se que (sendo a produtividade da indústria o duplo a da agricultura) se a superioridade agrícola do país agrícola, em relação aos países industriais, é nula (q = 1), a sua inferioridade industrial pode atingir até mesmo 50% (q1 = 0,50) e, portanto, a solução da produção direta industrial no país ainda permanece vantajosa (no limite).

Se a superioridade agrícola passa a ser de 50% (q = 1,50), a sua inferioridade industrial pode atingir 25% (q1 = 0,75).

Enfim, se a superioridade agrícola atinge 100% (q = 2), a sua indústria deve estar no mesmo nível que o país estrangeiro (q1 = 1), para que ainda haja vantagem na produção industrial direta.

Para K = 4, isto é, para o caso em que a produtividade da indústria é quatro vezes maior que a agricultura, tem-se o seguinte quadro:

O país agrícola

A relação que exprime a sua superioridade agrícola em face dos países industriais	A relação que exprime a sua inferioridade agrícola em face dos países industriais
q = 1	ql = 0,25
q = 1,50	ql = 0,37
q = 2	ql = 0,50
q = 3	ql = 0,75
q = 4	ql = 1

Lendo este quadro, verifica-se que (sendo a produtividade da indústria quatro vezes maior que a da agricultura), se a superioridade agrícola do país agrícola é nula (q = 1), a sua inferioridade industrial pode atingir 75% (q1 = 0,25) e, portanto, a solução da produção direta industrial permanece vantajosa (no limite).

Se a superioridade agrícola passa a ser de 100% (q = 2), a sua inferioridade industrial pode atingir 50% (q1 = 0,50).

Enfim, se a superioridade sobe a 300% (q = 4), a sua indústria deve estar num mesmo nível (q1 = 1) que a do país estrangeiro, para que ainda haja vantagem na produção industrial direta.

Em tal quadro, têm-se as sucessivas soluções do problema do comércio internacional, nas fases ascendentes do progresso de uma nação.

Se uma nação faz contínuos progressos agrícolas, tão grandes que a sua superioridade agrícola sobre as outras nações passe a ser de 50%, 100%, 200%, 300%, neste caso, é preciso que a sua indústria progrida ao mesmo tempo, diminuindo pouco a pouco a sua inferioridade em confronto com o estrangeiro, segundo a escala do quadro.

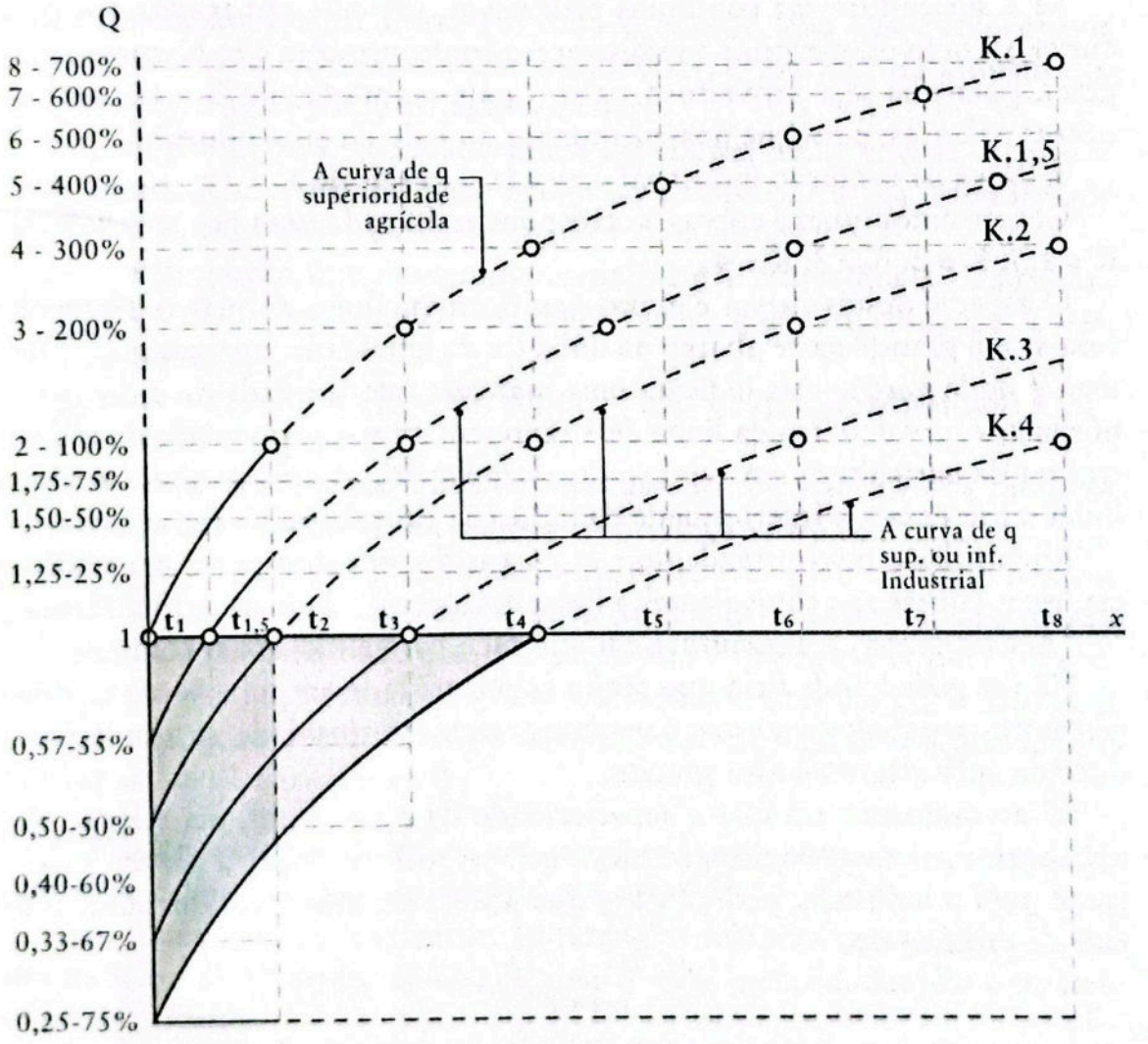
Se a indústria não realizar esses progressos, fica tão atrasada em relação à agricultura, que é então mais vantajoso para o país produzir só produtos agrícolas, renunciando à produção industrial.

E inversamente.

Se a indústria faz tais progressos que a sua inferioridade em confronto com o estrangeiro diminui pouco a pouco, é preciso que a sua agricultura progrida ao mesmo tempo, aumentando a sua superioridade em face do estrangeiro, segundo a escala do quadro; se assim não for, torna-se mais vantajoso para o país produzir só produtos industriais, renunciando à produção agrícola.[38]

§ 73 – Achamos interessante e muito expressivo apresentar sob forma gráfica a correspondência entre a superioridade da agricultura e a inferioridade da indústria, de que falamos anteriormente.

Suponhamos que, em intervalos de tempo regulares, a superioridade da agricultura sobre o estrangeiro, expressa pela relação q, aumenta regularmente, partindo da igualdade (q = 1), de tal maneira que se tenha, para os momentos t1, t2, t3, t4, etc..., uma relação q igual a 1, 2, 3, 4 etc.



Para apresentar esta evolução da agricultura por meio de uma curva, pomos sobre a abscissa os intervalos de tempo e sobre a ordenada os valores correspondentes de q. Para estes últimos, tomamos como escala de comprimento a escala logarítmica, que melhor corresponde ao seu caráter, porque permite apresentar por meio de comprimentos iguais uma superioridade de 100% (na relação 2) e a inferioridade correspondente, de 50% (na relação 1/2), uma superioridade de 200% (na relação 3) e a inferioridade correspondente de 67% (na relação 1/3), e assim por diante.

Nesta apresentação, a abscissa 0x encontra-se atirada para a parte de baixo do quadro, no infinito. Ela corresponde a q = q1 = 0. A linha horizontal 0x, ou q = q1 = 1, isto é, a linha de igualdade entre a indústria nacional e a indústria estrangeira, ou a linha de igualdade entre a agricultura nacional e a agricultura estrangeira.

A curva de q representa um espaço quase parabólico (exatamente logarítmico), partindo do ponto onde q = 1.

O problema que se apresenta é, pois, o seguinte:

Se a agricultura faz contínuos progressos, tais que são traduzidos pela curva q, como deve evoluir a indústria em confronto com a indústria estrangeira, para que seja proveitoso para o país mantê-la (no limite) ou, em outras palavras, para que possa caminhar ao lado da agricultura?

A curva de evolução industrial depende do valor de K.

Construímos quatro curvas, correspondendo cada uma aos três valores K = 1,5, K = 2, K = 3, K = 4.

O aspecto destas curvas é muito significativo. Todas as quatro desenvolvem-se em grande parte abaixo da linha 0x da igualdade, ou seja, que sobre uma grande porção elas indicam uma marcada inferioridade da indústria – porque as curvas acima da linha de 1 representam a superioridade da indústria ou da agricultura em relação ao estrangeiro; as curvas abaixo desta linha representam a inferioridade da indústria em relação ao estrangeiro.

Apesar desta inferioridade, que as curvas da indústria põem em evidência, estas curvas são equivalentes à linha da superioridade da agricultura.

"Acompanhar" a agricultura é muito fácil para a indústria, como se vê.

Não se pede à indústria que tenha superioridade em relação ao estrangeiro; fica-se satisfeito mesmo com uma grande inferioridade, se a superioridade da agricultura não for grande.

Só no momento em que a superioridade da agricultura, em relação ao estrangeiro, se torna muito grande, é que se pode começar a ser mais exigente para a indústria, pedindo-lhe que apresente uma superioridade em face do estrangeiro.

* * *

§ 74 – O que é muito notável e o que constitui o ponto vital das nossas conclusões é que (graças ao papel decisivo da superioridade intrínseca (qualitativa) em produtividade da indústria sobre a agricultura), para que a agricultura tenha o direito de impor-se como vantajosa para o país, do ponto de vista estritamente econômico, é preciso que ela tenha uma superioridade enorme em confronto com estrangeiro; para que a indústria se imponha como vantajosa, não só não é necessária a superioridade, mas pode-se ainda tolerar uma inferioridade muito patente em confronto com o estrangeiro.

Esta exigência no que se refere à agricultura e esta indulgência quando se trata da indústria não são decretadas por nós.

Elas não são arbitrárias, mas impõem-se como consequências lógicas e inevitáveis de uma situação de fato.

No estado atual da nossa civilização, a indústria tem por si, em qualquer parte do mundo, uma superioridade intrínseca (qualitativa) sobre a agricultura, que decorre da sua produtividade.

Em certos países, ela pode permitir-se uma inferioridade em face do estrangeiro, uma vez que esta inferioridade não seja tão grande que a faça cair em nível inferior ao da agricultura.

Inversamente, a agricultura em todo o mundo leva desvantagem por causa da sua inferioridade intrínseca (qualitativa) em face da indústria, o que provém de uma produtividade reduzida.

Em um país é, pois, necessário que a agricultura tenha grande superioridade diante do estrangeiro, para que possa compensar a sua inferioridade intrínseca (qualitativa) e elevar-se ao nível da indústria.

Um outro ponto que desejamos assinalar é a importância das nossas conclusões, para compreender – e eventualmente guiar – a evolução econômica de um país.

As nossas conclusões não são rígidas e não se aplicam a um único momento da vida dos povos.

Elas nos mostram, nas diferentes épocas do progresso, de que modo se traduz o interesse nacional na política da produção e do comércio.

Para um país agrícola, em via de industrialização, pode-se seguir passo a passo, a cada progresso de sua indústria (traduzido pela diminuição da sua inferioridade em confronto com estrangeiro), de que maneira deve progredir a sua agricultura (aumentando a sua superioridade em confronto com estrangeiro), para que o interesse nacional que ela representa guarde um nível igual ao da agricultura.[39]

§ 75 – Um exemplo da vantagem comparativa na permuta internacional, quase tão celebre como o de Ricardo, é o de Mill.

Mill supõe que, na Inglaterra, 10 jardas de casimira comportam o mesmo trabalho de 15 jardas de brim e, assim, estas quantidades têm o mesmo valor de permuta.

Supõe, ao mesmo tempo, que, na Alemanha, 10 jardas comportam o mesmo trabalho de 20 jardas de brim e, portanto, que estas quantidades têm o mesmo valor de permuta.

Recomenda à Inglaterra que produza só casimira, porque com 10 jardas deste tecido exportadas para a Alemanha, ela pode obter 20 jardas de brim, em lugar das 15 jardas que poderia produzir sozinha; poderia, pois, obter por meio da permuta internacional um lucro de 15 jardas de brim.

Do mesmo modo, Mill recomenda à Alemanha que produza só brim, porque com 15 jardas deste artigo exportada para a Inglaterra ela poderia obter 10 jardas de casimira, enquanto que na Alemanha seriam necessárias 20 jardas de brim para a mesma quantidade de casimira.

Assim sendo, na permuta internacional, a Alemanha lucra 5 jardas de brim.

Parece, pois, que há sempre vantagem positiva para as duas partes, na realização da permuta.

Não voltaremos à nossa análise, desenvolvida no caso geral teórico (ver § 59 e seguintes), do qual o exemplo de Mill não é mais do que um exemplo particular.

Com efeito, pode-se particularizar o nosso caso teórico e dizer que o país A é a Alemanha, o país I a Inglaterra, o brim o produto agrícola e a casimira o produto industrial.

Se 100 q1 operários produzem em I 15 jardas de brim e se 100 q operários produzem em A 20 jardas de brim, segue-se que $q = \frac{20}{15}\ q1 = 1{,}33\ q1$.

Encontramo-nos, pois, no caso teórico ou $q > q1$.

Para que haja uma vantagem real e não uma vantagem aparente na permuta internacional, é preciso que $q > q1 > 1$.

O essencial é notar-se que Mill discute como é preciso dividir o lucro de 33%, que resulta da permuta internacional, quando – em verdade – esta vantagem é só aparente na maioria dos casos!

Por que motivo a vantagem, que sempre existe sob a forma aparente, não passa a ser real senão em alguns casos particulares?

É porque há um erro fundamental na maneira de identificar e medir esta vantagem.

Com efeito, segundo Mill, se a Alemanha renunciar à sua produção de casimira e só produzir brim, compra a casimira de que necessita com uma economia de brim de 33%.

Todo o esforço de Mill é feito no sentido de estabelecer como é repartida no comércio internacional a economia de brim.

Recomenda à Alemanha que suprima a produção de casimira e, em seu lugar, produza uma quantidade suplementar de brim, economizando então certa quantidade de brim, em relação ao estrangeiro.

§ 76 – Mas, neste caso, apresenta-se o problema:

Será o brim uma moeda absoluta, para medir o esforço de uma nação, para se poder concluir que uma economia de brim é uma economia real para a nação?

O brim, como a casimira, é feito de trabalho e é só por meio da redução destas duas mercadorias, casimira e brim, a esta unidade comum que é o trabalho, que se pode julgar se produzir mais brim (mesmo com uma economia de 33% em confronto com o estrangeiro), em lugar de produzir casimiras, significa ao mesmo tempo uma real economia de trabalho (ou, o que é a mesma coisa, maior produtividade do trabalho nacional).

A mesma coisa para a Inglaterra: renunciando à produção de brim e dando-se só a produção de casimiras, para comprar brim, há uma economia de casimira de 33%.

Tem-se o direito de perguntar, como fizemos anteriormente, se, suprimindo a produção de brim e produzindo, em lugar deste artigo, em vista de permuta internacional, uma quantidade suplementar de casimira (em que ela, entretanto realiza uma economia incontestável economia de casimiras), conseguiria a Inglaterra realizar uma economia de trabalho.

Vemos aqui nascer uma antítese muito interessante, que constitui o cerne do contraste entre a nossa teoria e a teoria clássica de Smith, Ricardo e Mill.

Mostra-nos Mill que, nos dois casos, o da Alemanha e o da Inglaterra, existe uma economia calculada em quantidade de mercadorias. Mas, se calcularmos a economia em custo nacional de produção, isto é, em quantidade de trabalho executado, chegaremos a conclusões muito diferentes.

Se a produtividade de casimira é muito superior à produtividade de brim, a solução recomendada pelo livre câmbio é favorável à Inglaterra e desfavorável à Alemanha, porque o primeiro país é levado a produzir mais casimira do que o necessário (ou seja, uma mercadoria suplementar, em que o país realiza com menos trabalho um grande valor de permuta, isto é, uma produtividade menor).

Alterando-se a unidade de medida, alteram-se as conclusões. Medindo-se o esforço nacional da Alemanha em brim (o que seria um erro), pode-se concluir uma vantagem na permuta; medindo-o – como é preciso fazer – em trabalho, chega-se à conclusão oposta.[40]

No fundo, o erro dos clássicos é o de se haver descurado desta distinção.[41]

§ 77 – As teorias de Ricardo e de Mill sobre as vantagens do comércio na base das diferenças comparativas de custo, esclarecem o único lado comercial e individual do problema da permuta internacional.

Dado o caráter de produção de dois países, sendo esta mesma produção dada e fixa, existe uma vantagem – no comércio entre ambos – para as duas partes.

O comércio é regulado pela lei das vantagens absolutas (Smith) e pela lei das vantagens comparativas (Mill) e são na órbita destas leis que se precisam os movimentos do comércio em um ou outro sentido.

Estes movimentos são provocados e estimulados pelo interesse dos indivíduos que se ocupam com o comércio, e eles satisfazem estes interesses.

Mas, a existência do lucro individual dos comerciantes é uma prova de lucro real na nação e do caráter proveitoso destas operações, para a nação considerada como um todo.

Ainda uma vez, faz-se sentir a antítese de que já tanto falamos, entre o interesse individual e o interesse nacional (ver § 13).

O interesse nacional não deve ser considerado só na operação de troca, mas também na operação da produção.

Se a estrutura da produção de dois países não for fixa e se ela puder adaptar-se – cedo ou tarde – à direção imposta pelos interesses da nação no seu conjunto, então, esta direção será – como já foi demonstrado – muito diferente da que escola econômica clássica indicou.

IV. A teoria da proteção

§ 78 – Tudo quanto provamos com as nossas duas demonstrações sobre a teoria do comércio internacional e as considerações expendidas, leva-nos a reconhecer que a tendência natural de todos os países deve ser um "empurrão", visando indústrias superiores de grande produtividade.

A melhor forma para utilização das energias nacionais parece ser a multiplicação das indústrias superiores de grande produtividade.[42]

Cada deslocamento das forças de produção (homens e capitais) no rumo das indústrias mais produtivas é um lucro líquido para a nação (ver § 79).

Cada movimento em sentido inverso, no rumo das indústrias menos produtivas, é uma perda total.[43]

Quanto maior for o movimento vertical no diagrama da produtividade, isto é, quanto maior for a diferença de produtividade entre a indústria que se substitui e a nova indústria, tanto maior será o lucro ou a perda (segundo o sentido do movimento) realizado para a nação.[44]

Se, agora, uma nova indústria nasce em um país, o que antes de tudo interessa é saber sobre em que grau da nossa escala da produtividade ele vai colocar-se. Se ela tomar lugar sobre um grau elevado, há muitas probabilidades de que a sua contribuição para a produção geral do país represente uma vantagem positiva, em relação ao caso em que esta indústria não estivesse fundada, ficando-se então na contingência de recorrer à importação, para conseguir a mesma mercadoria que ela produz.

Com efeito, se esta nova indústria não estivesse fundada, seria obrigado a mandar vir a mesma mercadoria do estrangeiro, pagando-a com uma outra mercadoria (que vamos chamar "mercadoria de permuta") que seria preciso produzir para este fim.[45]

O cerne do problema é saber se a mercadoria que se deveria criar para a permuta seria colocada em grau mais alto ou mais baixo de produtividade do que a nova mercadoria, que seria fabricada pela primeira vez no país.

Daremos para começar uma primeira resposta, que não é a resposta definitiva, mas sim uma indicação destinada a esclarecer um pouco, desde o começo, o fenômeno que estudamos.

Em seguida, voltaremos retocando esta primeira indicação com a resposta exata.

§ 79 – O supremo argumento de livre câmbio, que constitui o "pivô" desta teoria, é este:

Se um ramo da produção nacional trabalhar em condições inferiores às do estrangeiro, deve-se renunciar a ele e tratar de outra coisa.[46]

Esta recomendação é o resultado de certa ligeireza e superficialidade na consideração dos fenômenos econômicos de um país. Ela supõe que a produção desta "outra coisa" deve, necessariamente, ser mais vantajosa ou tão vantajosa para o país como a produção da coisa que se considera digna de apreço.

Respondendo ao problema enunciado anteriormente, pergunta-se, na hipótese de não se querer crias novas indústrias, para produzir a mercadoria necessária ao país (e que se queira adquirir esta mercadoria por meio da importação), com que outra mercadoria de permuta se vai pagá-la.

Para sabê-lo, mister se faz considerar a estrutura da exportação e a estrutura da produção (ver, para esta distinção, o § 98) deste país. Há no diagrama da produtividade diferentes graus de produtividade, começando pelo menor, até certo grau máximo, que é realizado só por um pequeno número de operários.

Há, ao mesmo tempo, uma produtividade média do país, que representa a média (ponderada) da produtividade de todos os produtores do país.[47]

É esta produtividade média que nos permitirá dar uma primeira indicação em resposta ao nosso problema.

Com efeito, a mercadoria que será preciso criar para a permuta não é uma mercadoria de gênero novo no país; ela deve ser obtida, aumentando-se a quantidade de uma mercadoria já produzida no país; ela deve, pois, colocar-se dentro do limite preexistente da produção nacional. Não seria, pois, provável que esta mercadoria de permuta ficasse colocada nas extremidades da escala da produtividade, mas muito ao invés disto, é muito natural que ela esteja próximo da média da produtividade.

Pode-se, pois, dizer como a primeira indicação, que se a mercadoria nova, para ser produzida no país, comporta uma produtividade muito superior à média da produção do país, há muitas possibilidades de que a mercadoria de permuta, produzida no país, comporte uma produtividade inferior à que comporta a produção no país da mercadoria nova.[48]

Importando-se esta mercadoria, em lugar de produzi-la no país, ter-se-á uma perda total.

Contrariamente a isto, quando a mercadoria nova comportar, para ser criada, uma operação de produtividade muito inferior à produtividade média do país, há muitas probabilidades de que a importação desta mercadoria seja mais vantajosa do que a sua fabricação no país.

Em uma palavra, a média da produtividade de um país é de algum modo uma linha de separação das produções novas.

Uma operação econômica é geralmente proveitosa quando provoca no país uma nova produção (ou um aumento da quantidade de uma produção antiga), comportando uma produtividade superior à média da produtividade do país; ela é desvantajosa quando provoca uma nova produção, comportando uma produtividade inferior a esta média.

No primeiro caso, a produtividade média do país aumenta; no segundo, diminui.

§ 80 – Parece absurdo, à primeira vista, que uma nova operação de produção, por menos produtiva que seja, valha por operação desvantajosa e quase negativa.

Entretanto, esta concepção corresponde perfeitamente às realidades da vida moderna.

Uma nação que, conquanto aumentasse o valor absoluto da sua produção, não estivesse em condições de aumentá-la na mesma medida que aumenta a sua população, seria uma nação destinada à pobreza e à decadência.

Conservar a produtividade média da produção – se não aumentá-la continuamente – é um imperativo para todas as nações, porque isto equivale a conservar o nível médio do seu consumo e o nível médio do seu bem estar social.

As teorias que, sob o pretexto de divisão do trabalho e de especialização da produção, recomendam as nações o emprego das suas novas forças e do excesso da sua população em atividades inferiores, de fraca produtividade, são teorias do retrocesso e da decadência nacional.[49]

***

§ 81 – Mas dissemos que a noção da média da produtividade só pode fornecer uma indicação.

O problema concreto exige solução mais precisa.

Para saber se há vantagem em importar certa mercadoria ou produzi-la no país, é preciso examinar quais são, no primeiro caso, as mercadorias de permuta que se poderia fabricar no país, para pagamento da mercadoria importada, de sorte que a produtividade que elas comportam seja superior à produtividade representada pela fabricação no país da mercadoria importada.

Encontrar-se em qualquer momento a possibilidade concreta de produzir em um país em alto grau de produtividade, geralmente, não é fácil tarefa.

Em geral, o campo disponível para as atividades de uma grande produtividade é assaz limitado e tanto mais limitado quanto mais alto se sobe na escala da produtividade.

Segundo o que dissemos, é evidente que, para se ter vantagem em importar certa mercadoria, não é necessário produzir para a permuta uma

mercadoria comportando necessariamente o mesmo grau de produtividade; se a sua produtividade for maior, tanto maior é a vantagem em importar.

O essencial é poder-se achar semelhante produção.

Geralmente, é o campo das atividades inferiores que está livre; o campo das atividades muito produtivas é mais restrito.

Não há aqui só uma questão de concorrência; a questão das dificuldades entra muito em linha de conta. As indústrias inferiores são fáceis (do ponto de vista da sua fundação e da sua organização) e as indústrias superiores são difíceis.[50]

Eis porque, na generalidade dos casos, tratando-se de decidir se se deve importar ou fabricar no país certa mercadoria comportando uma grande produtividade, não há hesitação possível. Todas as vezes que for possível, é necessário produzi-la no país porque, do contrario, para poder importar esta mercadoria, fica-se condenado a recorrer à produção de uma mercadoria de permuta – de produtividade inferior.

* * *

§ 82 – Supusemos até aqui, de modo implícito, que se tinha possibilidade de produzir a mercadoria em questão, no país, com preço igual ao que teria se fosse produzida no estrangeiro.

É a hipótese que torna inútil qualquer proteção, porque a produção indígena fica por si mesma ao nível da produção estrangeira e pode lhe fazer concorrência no comércio livre.

Tomemos, agora, o caso em que a mesma mercadoria não pode ser produzida no país, senão em condições inferiores às do estrangeiro e, por conseguinte, por um preço superior ao do mercado internacional.[51]

Os livrecambistas apressam-se em proclamar que, neste caso, só resta uma coisa: é não produzir, absolutamente, no país!

Consideremos se eles têm ou não razão.

Suponhamos que esta mercadoria não possa ser produzida no país, senão com uma aplicação de trabalho maior (ou seja, com menor produtividade) do que no estrangeiro, em condições gerais inferiores, de sorte que o preço da mercadoria indígena esteja na relação 5:4, ou 25% maior do que o da mesma mercadoria importada.

Nesta hipótese, a produção não pode continuar por causa da concorrência. Mas, se o Estado intervir e juntar uma proteção alfandegária de 25% sobre o valor da mercadoria estrangeira, o preço desta mercadoria passa a ser igual ao da indígena e torna-se possível a produção nacional.[52]

Se compararmos, agora, a produtividade do trabalho humano no país com a produtividade do estrangeiro, para a mesma mercadoria, é bem evidente, de acordo com a hipótese feita no começo, que em outras causas de inferioridade a produtividade indígena deve ser inferior à produtividade estrangeira (em outras palavras, se no estrangeiro o trabalho de um

operário, em um ano, produzir n unidades de mercadorias, no país o trabalho de um operário só produzirá número menor de unidades, não necessariamente $\frac{4}{5}$ n = 80% unidades, mas sim um número de unidades aproximadamente deste).

Se, deixando-nos desanimar pelas teorias do livre câmbio, renunciarmos a produzir a mercadoria a este preço no país, não podemos afirmar que conseguimos uma vantagem.

Com efeito, de acordo com o que demonstramos precedentemente, a nossa preocupação deve ser – no momento em que enunciarmos a ideia de produzir mercadorias novas no país – a de achar, para substituí-la na escala da produtividade nacional, outra mercadoria de permuta, que comporte produtividade maior do que a da nova mercadoria.

É só desta mercadoria de permuta que depende o fato de se fazer permuta vantajosa ou desvantajosa, importando a mercadoria nova.

§ 83 – Se, entretanto, na escala da produtividade não pudermos encontrar semelhante mercadoria de permuta – uma vez que todas as mercadorias produzidas até aqui no país são de produtividade inferior –, neste caso, é evidente que temos vantagem em produzir no país a mercadoria nova, em lugar de importá-la, e isto, malgrado a nossa manifesta inferioridade na produção desta mercadoria nova, em confronto com o estrangeiro.

O caso suposto por nós – conquanto mais raro – é, contudo, encontrado na prática.[53]

O interesse teórico deste caso é verdadeiramente excepcional.

Com efeito, ele demonstra de modo teórico, por meio extremamente simples, que existem casos em que, produzindo-se certa mercadoria em condições de inferioridade manifesta em relação ao estrangeiro, o país aufere vantagem positiva e imediata, em relação ao caso em que ele importasse esta mercadoria.

A taxa alfandegária, que grava o artigo estrangeiro, ou a subvenção que anima o interessado, leva um lucro direto e anual para a economia nacional.

Ainda mais, há uma segunda consequência de grande interesse teórico, que decorre disto. É que não existe limite que se poderia impor *a priori*, ao grau de produção que deve ser concedido a uma mercadoria.

Com efeito, se nos encontramos, quanto à produção nacional, em estado de inferioridade tão excepcional que, para certa mercadoria, a produtividade do trabalho nacional seja tão pequena em relação à do estrangeiro, de sorte que o preço da mercadoria nacional seja três vezes maior do que o da estrangeira; se – apesar disto – o grau de produtividade que a criação da mercadoria no país comporta for ainda superior ao grau mais elevado possível de produtividade atingido por quaisquer outras mercadorias no país, neste caso, uma taxa alfandegária de 200%, que estabeleceria a igualdade de

preços com o estrangeiro e permitiria a produção no país, seria prática e teoricamente justificada. Com efeito, malgrado a considerável inferioridade relativa em face do estrangeiro, o país teria o lucro de introduzir uma atividade nova, tendo um grau de produtividade não ainda atingido por nenhuma outra produção interna.

Esta verificação dá margem a amplas reflexões.

Uma taxa alfandegária proibitiva, uma taxa que triplica o valor da mercadoria para o consumo interno e que ainda pode ser justificada!

Eis o que abre um grande buraco nas teorias do livre câmbio, as quais querem estabelecer que, de modo geral, todas as medidas protetoras redundam em perdas substanciais e atuais, admitindo raramente, só na qualidade de "sacrifícios" e unicamente por motivos estranhos às considerações econômicas, certas derrogações ao livre câmbio.

A importância da nossa teoria, tal como a desenvolvemos até aqui, reside na demonstração de que, em certo número de casos, podemos justificar a proteção de modo absoluto.

Sem fazer intervir razões de ordens não econômicas (defesa nacional, necessidades fiscais etc.), sem recorrer, como List, à necessidade de sacrifícios econômicos temporários, nos colocamos, pura e simplesmente, no terreno exclusivo do lucro econômico, concreto e imediato, que um país pode auferir da proteção. E, entretanto, chegamos a provar que existem casos em que, por meio de uma proteção de proporções extraordinárias, realiza-se para a economia nacional um grande lucro, enquanto que, pelo livre câmbio, sofre-se uma perda total. Não é, pois, possível encontrar-se uma refutação geral contra a proteção.

Eis aí a primeira conclusão.

Não existe limite *a priori* para o grau de proteção (existem casos em que os mais altos graus de proteção podem justificar-se); eis a segunda.

O mais alto grau de proteção, mesmo o que ultrapassa 100% do valor de uma mercadoria, pode ser eventualmente justificado de modo irrefutável.

Para decidir entre a proteção e o livre câmbio, é-se forçado, em cada caso particular e para cada mercadoria, a fazer uma apreciação de ordem quantitativa, a estabelecer um confronto entre coisas susceptíveis de medição.

* * *

§ 84 – Para clareza da demonstração, nos limitamos até aqui a demonstrar a legitimidade absoluta da proteção, no caso em que a produtividade corresponde à mercadoria nova, que se trata de produzir no país, apesar da sua inferioridade relativa em relação ao estrangeiro, permanesse, apesar de tudo, superior à maior produtividade realizada até aqui no país com todas as outras mercadorias produzidas.

Mas não é necessário ir tão longe.

Pode-se legitimar de maneira mais clara a proteção e isto não só nos casos extremos, como o que foi citado acima.

Quando nos aproximamos do cume do diagrama da produtividade, encontramos atividades produtivas cada vez mais difíceis de realizar, desenvolvidas por empresas cada vez mais complicadas e delicadas.

Estas atividades – estas formas superiores de produção – são geralmente – como demonstramos – (ver § 81) dificilmente acessíveis.

Segue-se daí que, praticamente, mesmo se a produtividade correspondente à mercadoria nova que se trata de produzir não for superior à maior produtividade realizada, mas se ela se classificar entre os mais altos graus de produtividade realizada até aí no país, há, apesar de tudo, grande vantagem em produzir esta mercadoria, em lugar de importá-la.

O progresso econômico de uma nação não consiste só na introdução de novas atividades de uma produtividade superior a todas as outras produções existentes, mas também na multiplicação das atividades comportando produtividades classificadas no cume da pirâmide da produtividade.

Segue-se daí que, para decretar-se uma operação como vantajosa e proveitosa para a nação, não é necessário que ela ultrapasse em produtividade todas as outras produções existentes, mas basta que ela esteja entre as mais produtivas que já existem para o país que a adota.

Podemos, pois, formular uma conclusão geral nos seguintes termos:

Para decidir se uma nova mercadoria deve ser importada do estrangeiro ou produzida em condições de inferioridade manifesta em confronto com o estrangeiro, no próprio país, o grau desta inferioridade não desempenha papel algum.

Qualquer que seja a inferioridade (desvantagem) que comporte a produção desta mercadoria no país, só há duas circunstâncias determinantes para decidir-se da alternativa:

a) O grau absoluto da produtividade correspondente a esta mercadoria no caso de ser produzida no país.
b) A posição que este grau de produtividade toma na escala da produtividade das atividades nacionais.

Mesmo se a produção desta mercadoria mostrar a maior inferioridade em relação ao estrangeiro, se, todavia, o grau de produtividade – no caso em que ela fosse produzida no país – puder ainda classificar a sua produção acima ou, mesmo, entre as produtividades mais produtivas do país, a proteção que permita a fabricação desta mercadoria no país será nitidamente vantajosa.[54]

§ 85 – Para maior clareza, insistamos ainda sobre o sentido destas conclusões.

O que geralmente fere o espírito daqueles que ocupam com os problemas da proteção é o grau da proteção, isto é, a porcentagem da taxa alfandegária em relação ao valor da mercadoria antes da importação.

Está-se perfeitamente disposto a aceitar uma proteção de 10%, mas declara-se ser "contra o bom senso" uma proteção de 50, de 100 ou de mais ainda...

Todo o problema da proteção parece repousar sobre esta questão de taxa, porque é a taxa que deve nivelar a diferença de preço entre a mercadoria estrangeira e a mercadoria nacional e ela que mostra o grau da inferioridade da produção do país em confronto com a produção estrangeira.

E raciocina-se facilmente do seguinte modo:

"Se certa produção nacional não estiver em estado de se manter, como preço, a 20%, 30% ou mesmo 40% perto da produção similar do estrangeiro, é melhor deixá-la desaparecer".

O que parece decisivo para a proteção é o grau de inferioridade em face do estrangeiro.

Mas, depois de tudo quanto dissemos antes, compreende-se que esta inferioridade não desempenha papel algum, quando se trata de se declarar pró ou contra a proteção.

Não é a relação entre a produtividade de uma mercadoria no estrangeiro e sua produtividade no país, nem mesmo a relação entre o preço de uma mercadoria no estrangeiro e o seu preço no país, que são determinantes.

O que conta é só a produtividade absoluta, realizada na fabricação desta mercadoria no país.

Que as produtividades correspondentes a duas mercadorias no estrangeiro sejam, respectivamente, uma superior de 20% e outra de 200% às produtividades correspondentes a estas mesmas mercadorias no país, isto não desempenha nenhum papel, se as produtividades correspondentes às duas mercadorias no país forem iguais.

Se a mercadoria A proporciona ao estrangeiro ocasião de produzir 2.400 francos ouro para um trabalho anual de um operário, e a mercadoria B proporciona a ocasião de produzir 6.000 francos ouro, e se as duas mercadorias produzidas no país proporcionarem cada uma delas a ocasião de produzir-se 2.000 francos ouro, o interesse nacional em produzir as duas mercadorias é absolutamente igual, apesar de que a inferioridade (a desvantagem) em face do estrangeiro é muito maior para a mercadoria B do que para a mercadoria A.

Bem entendido, a taxa alfandegária que deverá estabelecer a igualdade entre os preços internos e os preços estrangeiros deverá ser extremamente diferente e será da ordem de (não exatamente igual a) 20% para A e da ordem de 200% para B.

Isto não muda coisa alguma no acerto: o caso de A e o de B são perfeitamente equivalentes do ponto de vista do interesse nacional.

O *quantum* da produção destinada a igualar os preços internos com os preços estrangeiros não desempenha nenhum papel.

Pode ser infinitamente mais proveitoso produzir-se no país uma mercadoria cuja produtividade, no país, é muito inferior à do estrangeiro (de sorte que ela reclame porcentagem mais elevada da proteção), do que produzir-se uma mercadoria cuja produtividade, no país, esteja muito perto da do estrangeiro (de sorte que reclame uma taxa alfandegária mínima).

Com efeito, no exemplo de ainda há pouco, a mercadoria B não pode ser produzida no país, senão com produtividade muito pequena em relação à estrangeira (relação de 1 a 3), o que reclama uma taxa alfandegária da ordem de 200%.

A produtividade realizada na operação da produção ainda é, portanto, bastante elevada e monta a 2.000 francos ouro por operário e por ano.

Se, agora, uma outra mercadoria C apresentar, em face do estrangeiro, uma inferioridade muito pequena – seja de 10% – na produtividade (o que reclama uma taxa alfandegária mínima), mas se a produtividade realizada na operação da sua fabricação for muito pequena e somar, por exemplo, 800 francos ouro por operário e por ano, neste caso, é infinitamente mais proveitoso para a economia nacional produzir a mercadoria B com uma proteção de 200%, do que produzir a mercadoria C com uma proteção mínima, de ordem de 10%.[55]

E mesmo se a mercadoria C, que comporta uma produtividade mínima (de 800 francos ouro por operário e por ano) fosse fabricada nas mesmas condições que no estrangeiro e não tivesse necessidade de proteção alguma, a conclusão permaneceria inalterada.

Sob uma fórmula sumária – conquanto desprovida de precisão científica –, pode-se dizer que é sempre mais vantajoso para um país desenvolver, com fraco rendimento em confronto com o estrangeiro, atividades produtivas do que desenvolver com excelente rendimento, atividades pouco produtivas. Patten (op. cit., cap. XIII, p. 189): "Pelo protecionismo, a força produtiva, em seu conjunto, será tão aumentada, que a nação poderá guardar para si maior quantidade destes produtos, mesmo se eles forem mais caros". Enfim, com uma fórmula que se afasta ainda da precisão, mas que ganha em simplicidade:

É melhor produzir caro coisas caras do que produzir barato coisas baratas.[56]

* * *

§ 86 – Impõe-se uma nota em face dessas conclusões um pouco absolutas: é que não são temperadas por considerações de ordem social e outras, que não podem ser desprezadas no problema da proteção.

Como toda conclusão saída da teoria, a nossa também tem a necessidade de ser adaptada às contingências infinitamente complicadas da vida.

O livre câmbio preconiza como conclusão estritamente teórica tirada do princípio da divisão do trabalho, que cada nação deve restringir-se a dois ou três ramos de produção, em que teria a maior superioridade sobre o estrangeiro ou – em rigor – a menor inferioridade em face do estrangeiro.[57]

Trata-se, evidentemente, de uma conclusão que é preciso tornar menos radical, por meio de considerações sociais e de outras categorias.

Fabien Koch (op. cit., p. 13): "Utilizar todas as possibilidades de produção mesmo em um único país, não é possível, apesar de tudo. É de imediata evidência que estas possibilidades são infinitas. Não é possível encontrar-se uma única pedra que não possa ser utilizada para fins produtivos. Mas a questão é utilizarem-se os recursos de um país tanto quanto seja teoricamente possível. Na realidade, será mais proveitoso empregar só alguns destes recursos, mas empregá-los da melhor maneia possível".

Na teoria do livre câmbio, as taxas alfandegárias são admitidas em virtude de considerações estranhas aos argumentos estritamente econômicos. Gruntzel (op. cit.): "É estranho que não exista teoria do livre câmbio que não deixe uma portinha aberta para a proteção".

No nosso caso, é o inverso que acontece.

A nossa conclusão, estritamente teórica, preconiza que cada nação deve concentrar a sua produtividade sobre alguns ramos de produção cuja produtividade seja maior. Não é preciso dizer que o único critério da produtividade não pode se impor se ele funde em um país indústrias isoladas.

Há indústrias anexas que devem nascer qualquer que seja a sua produtividade – grande ou pequena –, ao lado de outras indústrias existentes, cuja legitimidade decorre dos nossos critérios.

Existe também a tendência natural à seriação vertical das indústrias, que pode tomar corpo, apesar dos critérios da produtividade.

Esta conclusão dever ser também temperada e adaptada às realidades.

O protecionismo *à outrance*, que ela pareceria recomendar, deve ser restringido por meio de considerações sociais e de outra ordem, estranhas aos argumentos estritamente econômicos.

Mas a diferença entre as duas teorias é imensa. Segundo a teoria do livre câmbio, o protecionismo não tinha outra legitimidade além de uma concessão feita ao ponto de vista social; segundo a nossa, o protecionismo, legitimado (nos limites traçados pela economia) do ponto de vista econômico, é reduzido e limitado pelo ponto de vista social.[58]

* * *

§ 87 – Até aqui, supusemos, por meio das nossas demonstrações, que os preços internacionais não mudam (ver § 33), qualquer que seja a repartição das diferentes produções no país tomado como exemplo.

A nossa suposição, tácita e implicitamente, compreendia também uma outra hipótese: nunca nos propusemos ver como se realiza o abastecimento deste país com toda a série de mercadorias que lhe são necessárias. Supusemos sempre que o resto do mundo pode e deve fornecer tudo quanto este país pedir, uma vez que ele esteja em condições de tudo pagar por meio das mercadorias que produz para a permuta.

As nossas duas hipóteses não estão muito longe das realidades concretas: 1) pode-se ter tudo, quando se tem alguma coisa para dar em troca, e 2) o país tomado como exemplo não pode influênciar os preços no mundo, quaisquer que sejam as transformações na sua produção e no seu comércio exterior.

Com efeito, as nossas hipóteses não constituem simples abstrações, mas representam o caso de todos os países – pequenos e médios – em confronto com o resto do mundo.

As conclusões que tiramos destas hipóteses são, pois, absolutamente verdadeiras para esta categoria de países.

* * *

§ 88 – Agora, para chegar a resultados mais gerais, devemos dar um passo e nos aproximar da realidade, introduzindo um elemento de complexidade.

O problema que apresentamos agora é o seguinte:

No dia em que – segundo as conclusões que expendemos – todas as nações e todos os países, hoje mais atrasados na produção de artigos industriais, se puserem a realizar, sob a capa protecionista, produtos industriais cada vez mais finos, comportando um grau de produtividade cada vez mais alto, que influência este fenômeno, tornado geral, teria sobre a satisfação das necessidades humanas e sobre a evolução dos preços?

Não é difícil responder. No que se refere à satisfação das necessidades – isto é, do abastecimento da humanidade –, nada há a temer. Nunca acontecerá que, produzindo em demasia coisas finas (de grande produtividade), a humanidade se esqueça de produzir as coisas necessárias, indispensáveis à sua vida.

A medida das quantidades de coisas necessárias à humanidade opera-se automaticamente pelo mecanismo constante dos preços.

Assim, é para o segundo ponto do nosso problema sobre os preços que é preciso dirigir a nossa pesquisa.

O problema não é complicado demais – no seu conjunto –, conquanto seja extremamente delicado em seus detalhes.

No dia em que, graças à proteção geral em todos os países novos, o surto das indústrias e, sobretudo, das indústrias de grande produtividade (especialmente as que podem contentar-se com a pequena clientela, que falaremos no § 110) tiver lançado no mundo uma enorme quantidade de produtos industriais, nesse dia, os preços dos produtos industriais baixarão muito em

relação aos preços dos outros produtos e serviços, mas especialmente em relação aos preços dos produtos agrícolas e das matérias primas.[59]

Não é preciso dizer que esta evolução será progressiva e terá como base a contínua multiplicação dos meios de produção industrial no mundo.

Baixando continuamente os preços dos produtos industriais e aumentando relativamente, na mesma medida, o preço dos produtos agrícolas e das matérias primas, segue-se que as produtividades respectivas, que não passam, dos valores das mercadorias comparadas com os operários que as produziram, vão variar no mesmo sentido.

A primeira consequência desta evolução será, pois, uma baixa da produtividade correspondente à atividade industrial e uma aproximação desta produtividade da produtividade agrícola.[60]

Aqui, poderão dizer os nossos críticos, fica em evidência o mais fraco dos nossos pontos de vista. Perseguindo a "quimera" da elevação contínua sobre a escala da produtividade e estimulando todos os países a fazerem a mesma coisa, não podemos deixar de chegar a uma queda geral da produtividade industrial. A escala sobre quais todos nós subimos, melhor ou pior, começará a escorregar sozinha arrastando-nos no seu movimento descendente!

Mas, felizmente, se os artigos industriais baixam no mundo, a produtividade absoluta (medida em unidade de mercadorias) da atividade industrial não deixa de permanecer no mesmo estado ou, antes, aumenta. Só a produtividade relativa da indústria baixa em relação à produtividade da agricultura.

Mas este fenômeno nivelador é um fato agradável, que significa feliz evolução na vida da humanidade.

É, aliás, o fenômeno mais característico da civilização moderna[61] (ver § 133).

* * *

§ 89 – Mas, por outro lado, toda a evolução dos preços provocada pela grande transformação industrial que o protecionismo prepara, não mudará em coisa alguma as conclusões já estabelecidas da nossa teoria.

Aquilo que concluímos com relação a um país pequeno ou médio, sem influência na formação dos preços mundiais, permanecerá válido também para um país grande ou para um grupo de países cujas políticas industriais, segundo as vistas protecionistas, provocariam uma influência dos preços no sentido da baixa geral dos artigos industriais.

Com efeito, neste caso, produz-se uma atenuação de diferenças na produtividade (a escala da produtividade e a pirâmide da produtividade, descritas no capítulo 27, serão como que achatadas); mas apesar da sua atenuação, estas diferenças continuarão a subsistir e será sempre nem interesse de um país "forçar" a sua produção tão alto quanto possível na escala da produtividade.

Todos os nossos raciocínios ficarão imutáveis; só os coeficientes de produtividade serão alterados, por causa da evolução dos preços. O protecionismo sempre será necessário. Mas, na verdade, não no mesmo grau de hoje.

No dia em que as diferenças entre as produtividades extremas, na órbita de uma mesma economia nacional, não forem mais tão grandes como são hoje, o efeito de concentração no sentido das atividades mais produtivas que o protecionismo provoca, será menos necessário do que hoje.

Mas o papel do protecionismo nunca cessará completamente, porque nunca haverá nivelamento perfeito na produtividade de todos os ramos industriais e agrícolas de um país.

TERCEIRA PARTE

Realidades e conclusões

I. As consequências da teoria da proteção

Lucros e perdas nacionais provocados pelas variações da produtividade

§ 90 – O princípio básico do livre câmbio, que quereria ser não um postulado, mas sim uma conclusão, pretende que, no regime da liberdade das permutas, cada nação põe o seu capital e o seu trabalho em empresas que são mais vantajosas para ela.

Conseguimos fazer um pouco de luz sobre o que constitui e sobre o que não constitui a vantagem de uma nação na produção.

Vimos que só há um meio decisivo de julgar-se da vantagem real de um ramo de produção: é a sua produtividade, tal como a definimos.

Ora, qual é hoje a situação das diferentes nações do globo?

Há nações que produzem artigos de grande produtividade além das suas necessidades e exportam estes artigos para o estrangeiro; há nações que produzem muito pouco destes artigos ou que não os produzem, importando-os do estrangeiro.

Para as primeiras, a produtividade média por operário é muito maior do que as segundas.

Assim sendo, cada país comporta certo nível médio de produtividade, que constitui um elemento capital da sua constituição econômica.

Em uma representação gráfica sobre o mapa do mundo, todos os países apareciam como colinas, com alturas diferentes, e tanto maiores como o grau médio de produtividade de cada um deles fosse maior.

A América, a Inglaterra e a Bélgica seriam colinas muito elevadas. Os países do Oriente e do Extremo Oriente seriam colinas muito baixas, quase planícies.[1]

A altitude média (média ponderada) de todas estas colinas seria o nível geral da produtividade da humanidade.

Segundo a teoria do livre câmbio, pela proteção alfandegária, a repartição das atividades na humanidade inteira é feita de tal modo que o nível

geral da produtividade da humanidade é mais baixo do que seria em um regime de livre câmbio generalizado.

A proteção constituiria, pois, um obstáculo a que as nações se consagrassem às atividades mais vantajosas.

Acreditamos haver demonstrado – e adiante voltaremos ao assunto – que é, ao contrário, graças à proteção que se concede aos países de produtividade reduzida que eles têm possibilidade e liberdade de elevar o seu nível médio de produtividade.[2]

Por outro lado, impedindo estes países de elevar o seu nível de produtividade, o livre câmbio constitui para eles um regime de constrangimento.

Pode-se dizer em uma palavra:

A proteção é a liberdade.

O livre câmbio é o constrangimento.

* * *

§ 91 – Mas, pode-se dizer que essa conclusão, por mais verdadeira que seja, só é válida para os países de produtividade inferior; para os países que – graças aos fatores naturais ou aos fatores históricos – já atingiram um grau bastante elevado de produtividade, o protecionismo dos países de baixo grau de produtividade pode ter como consequência uma baixa da sua própria produtividade.

O nível das suas "colinas" poderia baixar.

Esta é uma objeção excessivamente séria, que merece ser considerada de perto.

Para maior clareza, retomemos o clássico exemplo de Portugal e Inglaterra.

Tomemos o exemplo de Ricardo, tal como modificamos de conformidade com as realidades econômicas (ver § 49), em que a ordem de produtividade é a seguinte:

pi = panos na Inglaterra (100 operários);
pp = panos em Portugal (100 operários);
Vp = vinho em Portugal (130 operários);
V = vinho na Inglaterra (150 operários).

Suponhamos, ao mesmo tempo, em que são produzidos valores de permuta iguais destas quatro mercadorias, empregando-se respectivamente, 100, 110, 130 e 150 operários. Seja este valor de permuta V.[3]

Em um regime de livre câmbio, produzir-se-iam apenas panos na Inglaterra e vinho em Portugal, porque os panos portugueses não poderiam fazer face à concorrência dos panos ingleses e o vinho inglês não poderia suportar a concorrência do vinho português.

Essa solução parece ser ótima para o conjunto dos dois países, porque eles são abastecidos de panos mais baratos (100 operários) e de vinho mais barato (130 operários). Mas a solução é ótima só na aparência e só no ponto de vista do abastecimento.[4]

No ponto de vista sintético, que é o da produtividade, não é a mesma coisa. Com efeito, enquanto a Inglaterra se encontra no máximo da sua produtividade, porque ela produz a maioria que comporta a maior produtividade (os panos). Portugal se encontra longe do seu máximo de produtividade, porque ele produz uma mercadoria que comporta menos produtividade (o vinho) que o máximo possível (representado pelos panos).

Assim sendo, a solução do livre câmbio não é uma solução ótima, do ponto de vista econômico integral.

§ 92 – Verificamos que, na aparência, e do ponto de vista exclusivo do abastecimento, o regime do livre câmbio representa uma ótima solução para o conjunto dos dois países. Os dois países consomem o pano mais barato (100 operários) e o vinho mais barato (130 operários).

Mas, para julgar-se da vantagem de uma operação de compra entre as nações, é preciso (ver § 36) examinar ao mesmo tempo as mercadorias de permuta, que se exporta como compensação.

É só para o conjunto das operações – compra e produção em troca – que se pode falar de uma solução econômica ótima.

Ora, desse ponto de vista, a Inglaterra consome panos (100 operários) que ela mesma produz e o vinho (130 operários) que importa de Portugal e que paga com os seus panos (100 operários). Assim, pois, a Inglaterra faz duas vantajosas operações, apresentando a primeira uma vantagem virtual em relação a Portugal, onde os panos comportam menor produtividade (110 operários); a segunda, apresentando uma vantagem real. O grau médio de produtividade da Inglaterra, é então, de 100 operários, para o valor de permuta V.

Por outro lado, Portugal consome vinho (130 operários) que ele próprio produz e panos (100 operários) que importa da Inglaterra e paga com o seu vinho (130 operários). Assim sendo, Portugal faz duas operações desvantajosas: a primeira, apresentando uma desvantagem virtual em relação à Inglaterra, onde os panos comportam maior produtividade (100 operários); a segunda, apresentando uma desvantagem real.

O grau médio de produtividade de Portugal é, então, 130 operários para o valor de permuta V.

A solução do livre câmbio está longe de ser uma solução ideal para as duas partes, como pretende a doutrina livrecambista.

* * *

§ 93 – O que se passa, agora, sob o regime da proteção?

Sob o regime da proteção, que, por meio de uma taxa alfandegária suficiente, permitiria a Portugal resgatar a sua inferioridade em face da Inglaterra e produzir panos para o seu consumo interno, a situação será esta:

A Inglaterra continua a consumir pano barato (100 operários) e o vinho barato (130 operários).

Mas, em Portugal, a situação é diferente.

Portugal continua a consumir o seu vinho (130 operários), mas, quanto ao pano, ele mesmo fabrica o que consome.

Do ponto de vista exclusivo e aparente do abastecimento, esta solução não é ótima, porque em Portugal não se consome o pano mais barato que se poderia encontrar, mas consome-se pano português mais caro (110 operários), em lugar do pano inglês mais barato (100 operários).

Mas, qual é a situação no ponto de vista da produção?

Para se produzir pano em Portugal, um número l de operários dedica-se à produção do pano, cessando a produção do vinho.

Em lugar de continuar uma permuta desfavorável, exportando vinho (130 operários) contra panos (100 operários), se produz em panos no país (110 operários), do mesmo modo que se continua a produzir vinho para o consumo interno (130 operários).

O grau médio da produtividade de Portugal não é mais aquele que correspondia a 130 operários para o valor de permuta V, mas sim um grau superior situado entre 130 operários e 110 operários – ou seja, por exemplo, o que corresponde a 125 operários para o valor da permuta.

O que se passa na Inglaterra, ao mesmo tempo?

A produção dos panos deve diminuir da quantidade que era consumida até aqui por Portugal. Um número l' de operários fica livre para outras ocupações.

O restante dos operários continua a produzir panos (100 operários) para o consumo interno e para exportação para outros países que não Portugal.

A mudança do nível geral da produtividade do conjunto dos dois países, depende exclusivamente da atividade que será dada pelos l' operários que ficam livres, em virtude da diminuição da produção dos panos na Inglaterra.

a) Se estes operários ingleses se dedicarem a uma nova atividade, cuja produtividade for superior à da fábrica dos panos, eleva-se o nível geral da produtividade da Inglaterra.

Nesse caso, pelo protecionismo aplicado em Portugal, eleva-se ao mesmo tempo o nível da produtividade, quer em Portugal quer na Inglaterra.

A solução do livre câmbio está, então, longe de ser uma solução ótima.

b) Se os operários ingleses tornados livres se derem a uma atividade de produtividade inferior a da fabricação dos panos, baixa o nível de produtividade da Inglaterra.

Se, entretanto, essa atividade de uma produtividade inferior não ultrapassar certo limite inferior, então, ainda que o nível médio da produtividade da Inglaterra decresça, há para o conjunto dos dois países uma compensação do nível alterado da produtividade de Portugal, de sorte que, para este conjunto, a produtividade média fica sempre superior à que é realizada pelo livre câmbio.

Em uma palavra, enquanto a nova atividade dos l' operários ingleses, tornados livres, permanece acima de certo limite, o aumento da produtividade dos l operários portugueses é superior à perda de produtividade dos l' operários ingleses, de sorte que aquilo que se ganha de um lado representa mais do que aquilo que se perde do outro.

c) No caso em que este limite inferior for superado, a perda é maior do que o lucro e, para o conjunto dos dois países, há uma diminuição na produtividade média.

* * *

§ 94 – Qual é este limite de que falamos e que separa o caso b do caso c? Pode ser dada com facilidade uma primeira indicação.

Com efeito, uma vez que l operários portugueses produzem com mais fraco rendimento a mesma quantidade de panos que l' operários ingleses, resulta necessariamente que l é maior que l' e, assim, que os operários tornados livres na Inglaterra são menos numerosos do que os operários removidos no sentido de maior produtividade em Portugal.

Segue-se que, se l' operários na Inglaterra sofressem uma remoção diminutiva (negativa) sobre a escala da produtividade, exatamente tão grande como a remoção aditiva (positiva) sobre a escala da produtividade que sofreram os l operários portugueses, a perda causada pelos primeiros seria menor do que o aumento realizado pelos segundos.

Existe, pois, igualdade (ou ligeira vantagem) do protecionismo em relação ao livre câmbio, enquanto o progresso qualitativo sobre a escala da produtividade, feito pelos operários portugueses, for seguido de menor regresso qualitativo, sofrido pelos operários ingleses que devem mudar de ocupação.

* * *

§ 95 – Se se designar, como dissemos, por V o valor de permuta comum, a produção de um operário português em vinho é de $\frac{V}{130}$, e a produção do mesmo operário em panos é de $\frac{V}{110}$.

O aumento da produção líquida dos l operários portugueses, que deixaram as vinhas pelas fábricas de pano, são de:

$$\Delta = l \left(\frac{V}{100} - \frac{V}{130} \right)$$

Se, agora, a produção limite de um operário inglês que deve mudar de ocupação for tal que o valor V seja produzido por X operários, neste caso, sendo V/100 a produtividade em panos de um operário inglês, a perda de produção dos l operários ingleses é de:

$$(1)\ \Delta' = l' \left(\frac{V}{100} - \frac{V}{X} \right)$$

No caso limite, a perda da produção da Inglaterra deve ser igual ao aumento da produção de Portugal, ou seja, $\Delta = \Delta'$

Por outro lado, sendo o número de operários l e l' nos dois países, para uma produção inversamente proporcional ao número de operários empregados para a produção do valor V, tem-se:

$$(2)\ \frac{l}{l} = \frac{110}{100}$$

Combinando-se (1) e (2), pode-se resolver a equação e encontra-se X = (aproximadamente) 118.

Assim sendo, o limite até o qual os operários ingleses podem baixar na produção do pano (100 operários) vai até a produção de um artigo com 118 operários para V.

Acima desse limite, a perda sofrida pela Inglaterra é menor do que o lucro realizado por Portugal e a solução do protecionismo, para o conjunto dos dois países, é superior à do livre câmbio.

* * *

§ 96 – Esta conclusão tem alcance muito grande. Com efeito, o aumento de produtividade para os países atrasados é tão importante, quando eles passam de uma ocupação industrial, que o deslocamento positivo sobre a escala da produtividade é muito grande.

Segue-se que o deslocamento negativo, que é suportado ao mesmo tempo pelos países industriais, pode ser muito considerável, sem que haja perda total para o conjunto destes países, ou antes, para o conjunto da humanidade.[5]

Podemos ilustrar esta conclusão com os dados concretos do nosso exemplo.

Se a produtividade correspondente ao vinho português fosse (em lugar de 130 operários para a unidade V) de 200 operários para a unidade V, a remoção positiva dos l operários portugueses, que deixam as vinhas para se tornarem operários em panos (com uma produtividade de 110 operários para a unidade V), seria muito mais considerável.

Fazendo o mesmo cálculo de há pouco, conclui-se que, desta vez, X = 180, isto é, que os l' operários ingleses que devem mudar de ocupação podem sem prejuízo sofrer, para o conjunto dos dois países, ou seja, para a humanidade, um deslocamento negativo muito grande, passando-se da produtividade de 100 operários por unidade para a de 180 operários por unidade.

* * *

§ 97 – Citamos em outro lugar (ver § 79) a passagem de Stuart Mill, recomendando aos países que não podem produzir tão barato como os seus concorrentes, que abandonem os ramos da produção nos quais não têm sucesso, "guardando o trabalho e o capital disponíveis para produzir outra coisa".

Esta recomendação visa os países atrasados, os quais, querendo passar de uma produtividade inferior (agrícola) para uma produtividade superior (industrial), não são capazes de enfrentar com denodo a concorrência dos países industriais.

Já examinamos se essa recomendação é aplicável a esses países e de que maneira.

Agora, aquilo que demonstramos autoriza-nos a dizer que é para os velhos países industriais, cuja clientela é diminuída pelos países recentemente industriais, que seria preciso fazer-se essa recomendação.

A tendência de aumentar a produtividade do seu trabalho é por tal forma natural aos países atrasados, ela está de tal maneira "dentro da ordem das coisas", que não se poderia, sem maior reflexão, recomendar a estes países que não desenvolvam uma atividade superior (mesmo de mais baixo rendimento relativo) para fazer outra coisa".

Mas, como já provamos, se em virtude dessa tendência natural e irresistível os países industriais perdem uma parte da sua cifra de transações e encontra-se com um número de operários "disponíveis", é para estes países que se apresenta o problema de fazerem "outra coisa".

O que queremos agora sublinhar é que, na ordem lógica, esta famosa "outra coisa" que se deve procurar, incumbe às nações industriais que perdem progressivamente a clientela, mas não as nações em via de industrialização, que têm o direito *natural* de elevar sua produtividade (pelo menos para cada artigo, até a saturação do seu mercado interno) (Ver § 105).

Exportações, importações e balança comercial vistas através da ideia de produtividade

§ 98 – A noção de qualidade (produtividade) aplicada às importações e às exportações de um país nos leva, no que toca ao comércio exterior, a conclusões absolutamente novas.[6]

Se P representa a produção de um país, E a sua exportação e I a sua importação, o consumo interno é representado por:

$$P + I - E.$$

Em seguida, se pg é a produtividade média geral de um país, pe a produtividade média das exportações e pi a produtividade média das importações, então se podem distinguir na sua estrutura econômica dois ou três casos típicos.

§ 99 – Há, primeiro, a Inglaterra e os países industriais, que importam alimentos e matérias primas (ambos de fraca produtividade) e exportam artigos altamente industrializados (de grande produtividade); quanto à sua própria produção (na mais das vezes industrial e poucas vezes agrícola), ela se coloca entre os dois graus de produtividade. A situação econômica destes países se resume na fórmula:

$$pe > pg > pi.$$

Para uma partida *média* de exportação, que se torça por uma partida média de importação, o país tem uma vantagem *positiva e concreta* na permuta, porque obtém com mercadorias de grande produtividade, mercadorias de produtividade muito pequena.[7]

A tendência natural de semelhante país e o indício do seu progresso é (abstração feita do seu consumo interno) a de aumentar cada vez mais a diferença (pe – pi) entre as duas produtividades médias.

A qualidade das exportações e das importações de um país pode ser apreciada de modo geral nas estatísticas, pela proporção que tomam os artigos manufaturados no conjunto dos produtos exportados.

Segundo M. Pierre, *Journal des Economistes*, 15 de julho de 1928, em 1927, era a seguinte esta proporção:

	EXPORTAÇÕES	IMPORTAÇÕES
Inglaterra	79,5%	24,4%
Alemanha	73,9%	17,4%
França	59,5%	10,9%
Bélgica	57,7%	22,7%
Estados Unidos	40,6%	20,5%

Vê-se por este quadro a grande vantagem que a Inglaterra e a Alemanha auferem com a alta qualidade das suas exportações e a grande vantagem que a França aufere com a baixa qualidade das suas importações!

Quando esta diferença de qualidade (pe – pi) não puder ser aumentada, resta o recurso de aumentar-se o valor absoluto do comércio exterior (a importação e a exportação, ao mesmo tempo e na mesma medida), porque, com cada aumento das importações e das exportações, aumenta também a diferença que representa a vantagem nacional.[8]

Esta última observação é da mais alta importância.

O aumento da permuta com o estrangeiro aparece como uma vantagem positiva para um país.

Sem procurar, como os mercantilistas, a vantagem do comércio exterior no excesso sobre as importações, e colocando-se na hipótese de uma perfeita igualdade entre a exportação e a importação, vê-se que o comércio exterior, para os países do tipo considerado (tais como a Inglaterra), representa uma vantagem positiva, que aumenta quando aumentar a cifra absoluta deste comércio.

Neste caso, não é de admirar-se que os economistas ingleses sempre tenham gabado as vantagens do comércio exterior; para os países do padrão da Inglaterra, o comércio exterior é uma vantagem positiva e contínua.[9]

* * *

§ 100 – Examinemos se acontece a mesma coisa para outros tipos de países.

O segundo tipo de países, oposto ao primeiro, é o dos países agrícolas, tais como a Rússia e a Romênia, que exportam cereais e matérias primas: madeiras etc. (todas de fraca produtividade) e importam artigos industriais (de grande produtividade).

A sua própria produção, na maior parte agrícola e em menor escala industrial, se coloca entre dois graus de produtividade definidos mais longe.

A situação econômica destes países resume-se na fórmula:

$$pe < pg < pi$$

Para uma partida média de exportação, trocada por uma partida média de importação, o país tem uma desvantagem líquida e concreta na troca, porque ele obtém, com mercadorias de pequena produtividade, mercadorias de grande produtividade.

A tendência natural de semelhante país e o sinal do seu progresso é (conservando-se no mesmo estado o consumo interno) a de diminuir cada vez mais a diferença (pi – pe) entre a duas produtividades.[10]

Para diminuí-la é preciso que o país exporte cada vez mais mercadorias de grande produtividade e que importe – se for possível – mercadorias de produtividades mais fracas.

No caso em que esta diferença de qualidade (pi – pe) não puder ser diminuída, só resta diminuir a cifra absoluta do comércio exterior (a importação e a exportação, ao mesmo tempo e na mesma medida), porque, a cada diminuição das exportações e das importações, diminui também a diferença que representa a perda (ou, para sermos mais rigorosos, a desvantagem nacional).

Carey (op. cit., vol. III, p. 51) faz o seguinte reparo: o livre câmbio prega aos países atrasados que não gastem para construir, de uma vez por todas, fábricas e indústrias, e que continuem a produzir "às cegas" produtos inferiores.

Com este sistema, em uma semana, a Irlanda perderia mais trabalho do que lhe seria necessário uma vez por todas para criar o aparelhamento industrial moderno que poderia aumentar a sua produção; do mesmo modo, Portugal e a Turquia perderiam num dia mais dinheiro do que o que lhes seria necessário para criar todo o aparelhamento necessário para terem uma indústria nacional de panos.

Há, sem dúvida, algum exagero nestas afirmativas de Carey.

Mas não é menos verdade que, tomando-se exemplos concretos para se verificar estas conclusões de Carey, chega-se, apesar de tudo, a resultados muito interessantes.

Tomemos, por exemplo, o caso da indústria têxtil na Romênia.

Ela emprega 30.000 agentes produtores, cada um com uma produção líquida de 2.000 francos suíços por ano, ou seja, ao todo, 60.000.000 francos suíços.

O valor do capital empregado nesta indústria é de 86.000.000 francos ouro.

Se essa indústria não existisse, os 30.000 operários não poderiam produzir em outra ocupação mais que 750 francos suíços cada um, visto como a produtividade média do país gira em torno desta cifra e, assim, eles produziriam ao todo 22.500.000 francos suíços.

Segue-se que a existência de uma indústria têxtil assegura para a economia nacional um lucro líquido de 60.000.000 – 22.500.000 = 37.500.000 francos suíços, o que representa 44%, ou seja, quase metade do capital empregado nesta indústria, que é de 86.000.000 francos suíços.

O resultado é impressionante.

Se a Romênia não tivesse indústria têxtil, ela perderia em dois anos tanto quanto lhe seria preciso para criar todo o aparelhamento necessário à existência desta indústria.

Nessas condições, o comércio exterior não aparece mais como uma vantagem. Mesmo se a exportação igualar a importação para os países do tipo considerado (tal como a Rússia), o comércio exterior é antes um mal inevitável, ao qual não se pode fugir. É uma operação indispensável à vida de um país, mas uma operação constantemente desvantajosa,[11] que deveria ser diminuída no limite do possível.[12]

É natural que esses países (tais como a Rússia e a Romênia) não possam compartilhar do entusiasmo pelo comércio exterior, sentimento que é de rigor nos países de primeira categoria (tais como a Inglaterra).

O contrário seria absurdo, ainda que o contrário exista com frequência.

§ 101 – Nesses países agrícolas de que falamos, a ciência econômica – como toda fabricação fina – é também importada. Assim sendo, não é uma ciência nacional. É a ciência dos outros, justamente daqueles que se encontram na situação econômica oposta e que, de um modo natural e inconsciente, generalizam os benefícios do comércio exterior, que não são gerais, mas sim particulares a certos países.

Verificamos que, de todas as coisas audaciosas (que não faltam em nossa obra), as que acabamos de proclamar há pouco constituem o cúmulo da audácia.

Porém, as nossas conclusões não passam de prosseguimento lógico e natural do emprego da nação de qualidade (produtividade) para a apreciação das importações e das exportações, o que altera as concepções correntes, em virtude das quais só se encara a oscilação dos valores globais permutados.

Em nossa demonstração, as diferenças positivas ou negativas na balança comercial não desempenham sozinho um papel. O que conta sempre para o bem estar e o progresso do país é a qualidade das mercadorias permutadas.

§ 102 – Qual é, no quadro destes princípios, a concepção da balança comercial?

Não discutiremos senão o caso normal, isto é, aquele em que a balança dos pagamentos de um país está em equilíbrio e a moeda nacional estável.

Neste caso, as exportações e as importações representam duas posições sobre dois quadros diferentes mais complexos, um passivo e o outro ativo, porém, que se conservam em equilíbrio.

O fato de ser a exportação avultada, nada prova por si só.

O fato de ser a importação pequena, também nada prova. Nem o primeiro nem o segundo fatos são em si mesmos agradáveis para a economia nacional.

O que importa é que a soma do quadro ativo (exportação e diversos) compense a soma do quadro passivo (importação e diversos). A repartição entre os diferentes capítulos do ativo e do passivo não tem influência sobre o equilíbrio.

Do que dissemos, resulta que o excesso das exportações e das importações não é em si mesmo um benefício absoluto, que seja preciso realizar a todo custo *e em todos os países*.

É verdade que, se este excesso existir, ele pode muito bem ser considerado como um saldo parcial ativo da balança dos pagamentos.

Se, agora, as outras posições ativas e passivas que constituem a balança de contas propriamente dita forem de natureza a criar um saldo parcial sempre ativo, a balança de pagamentos é certamente ativa.[13]

Se estas posições criarem um saldo parcial passivo, que não seja maior do que o saldo ativo da balança do comércio, a balança de pagamentos apresentará sempre excesso.

Se, pois, em certos países, houver a preocupação de se conseguir um saldo ativo na balança do comércio, é que se sabe da antemão que o saldo parcial da balança de pagamentos propriamente dita pode ser negativo, ou quando muito ligeiramente positivo, e que ele só pode ser compensado por um saldo nitidamente ativo da balança do comércio.

É inútil especular muito tempo sobre isto. Tratam-se de dois quadros, compreendendo cada um diversas disposições cujos totais devem equilibrar-se.

Toda consideração sobre os diferentes tamanhos das diferentes posições ou sobre a diferença entre elas não passa de aritmética.

§ 103 – O problema econômico começa no momento em que se trata de estabelecer qual a relação entre a fisionomia destes dois quadros e o enriquecimento ou o empobrecimento do país.

Dizer-se que a exportação enriquece o país e que a importação o empobrece é dizer coisa desarrazoada.

O total respectivo das exportações e das importações indica a cifra de negócios de uma nação. Acontece a mesma coisa com as posições da balança de contas.

Ora, a cifra de negócios de uma empresa não nos dá uma ideia do lucro que ela realiza. Pode-se, quando muito, supor que, normalmente, o lucro

cresce quando a cifra de negócios cresce. Para certos países, como demonstramos, mesmo essa suposição não tem probabilidade de ser exata (ver § 100).

O lucro das operações do comércio com o estrangeiro deve ser considerado, como provamos anteriormente, de um ponto de vista muito diferente.

É a qualidade das mercadorias exportadas e a qualidade das mercadorias importadas que decidem o caráter vantajoso ou desvantajoso das operações de permuta.

O país enriquece se exportar mercadorias de grande produtividade e se importar mercadorias de pequena produtividade.

§ 104 – Inversamente. Detenhamos-nos sobre a última palavra. Não se pode dizer que o país empobrece se exportar mercadorias de pequena produtividade e importar mercadorias de grande produtividade. Ele não empobrece de modo absoluto, mas empobrece relativamente.

Aprofundemos um pouco as causas.

Definimos o enriquecimento de um país, de modo a dissipar os males entendidos e as dúvidas.

Cada país chegou a certo grau médio de produtividade; é o *nível* que ele atingiu em seu poder de produzir. Neste momento, a mesma nação chegou a uma dada riqueza (que representa tantos francos ouro por habitante); é o *nível* que ela atingiu em sua riqueza acumulada.

Estes dois níveis, o nível médio de produção e o nível médio de riqueza, caracterizam completamente um país sob o ponto de vista econômico, em qualquer momento da sua história.

Agora, se um país aumentar a sua riqueza de modo absoluto, nem por isso ele se tornará, segundo a nossa concepção, mais rico do que era antes.

Como os países geralmente aumentam de população, o aumento da riqueza, que é estritamente proporcional ao aumento da população e que, portanto, não eleva o nível médio da riqueza, não deve ser considerado como um verdadeiro enriquecimento.

Ocorre a mesma coisa com o aumento da produtividade.

O verdadeiro progresso econômico de uma nação consiste na elevação do seu nível de produtividade e na elevação do seu nível de riqueza.

Se o nível da produtividade se elevar e se o consumo não aumentar em proporções tais que cubram toda a diferença de produção novamente ganha, resulta também um aumento das economias anuais da nação, ou seja, um aumento de riqueza e uma elevação do nível médio da riqueza.

A extensão natural da proteção. O consumo interno

§ 105 – Examinando o celebre exemplo de Ricardo (ver principalmente o § 93), supusemos que o limite da produção de Portugal, na sua produção dos panos, é necessariamente o consumo interno.

Com efeito, se Portugal quiser importar panos, ele entra em concorrência com a Inglaterra e é logo vencido.

Pode-se dizer, em geral, que *o mercado interno é um limite natural para os fins protecionistas.*

Examinemos qual é o efeito da proteção (subvenção ou taxa alfandegária) sobre o poder de concorrência da mercadoria protegida.

Tomemos o caso da mercadoria A, cuja produtividade do país é inferior à produtividade da mesma mercadoria no estrangeiro.

Suponhamos que o preço da mercadoria produzida no país é maior que 20%, mais ou menos, que o da mercadoria estrangeira concorrente. Se esta diferença persistir, a concorrência não é possível nem mesmo no interior e a fabricação nacional deve cessar.

Se, agora, com o auxilio de uma subvenção igual à diferença dos dois preços, para cada unidade produzida ou, então, com o auxilio de uma taxa alfandegária igual a esta diferença (o efeito é exatamente idêntico nos dois casos; ver § 82), se estabelecer à igualdade de preços, ou então uma ligeira vantagem de preço a favor da mercadoria nacional, neste caso, todo o mercado interno será conquistado pela mercadoria nacional.

Mas a indústria nacional não pode ir além do mercado interno se a taxa alfandegária for justa, tão grande quanto for preciso, para preencher a diferença entre o preço da mercadoria nacional e o da mercadoria estrangeira.

§ 106 – Quando começam as possibilidades de exportação?

Quando a política de proteção for – de maneira consciente ou inconsciente – além do modesto fim, que é a satisfação do mercado interno.

Isto pode ocorrer de duas maneiras. Primeiro, por meio de subvenções, que se aplicam a cada unidade produzida, mesmo além do consumo interno, ou por meio de subvenções globais, tão elevadas que possam não só cobrir as perdas resultantes das diferenças de preço com o estrangeiro, para as mercadorias vendidas no interior, mas ainda deixar uma margem disponível, para cobrir as perdas que se sofre exportando.

É claro que, neste caso, quanto mais elevadas forem as subvenções, também tanto maiores serão as possibilidades de exportação.

A segunda maneira de sustentar as exportações consiste em conceder uma proteção alfandegária superior a tudo que é estritamente indispensável para cobrir a diferença de preço entre a mercadoria nacional e a mercadoria estrangeira.

Suponhamos que, em nosso exemplo, onde a diferença de preço é de 20% (a mercadoria estrangeira custa 100 e a nacional 120), concede-se uma proteção de 30%. Isto faz com que o preço da mercadoria estrangeira, no mercado interno, se torne (ou possa tornar-se) de 130, e que os industriais (se eles formaram um cartel para esse fim) possam elevar artificialmente o preço no interior a 130, realizando um lucro suplementar de 10.

Este lucro constitui um fundo suficiente que permite a exportação para o estrangeiro, ao preço da concorrência de 100. Por esta exportação, perde-se 20 a cada unidade *exportada*. Suponhamos que o custo de cada unidade produzida permaneça estável, qualquer que seja a quantidade. Examinemos em outro lugar (ver o anexo III) o caso mais complexo, onde este custo diminui com as quantidades produzidas. Mas, como se tem um lucro artificial de 10 sobre cada unidade de consumo interno, segue-se que se pode exportar – sem perda – uma quantidade de mercadoria igual a 50% da quantidade colocada no interior.

Se a taxa alfandegária tivesse sido de 25, poder-se-ia exportar mais ou menos um quarto da quantidade colocada no interior; se a taxa alfandegária tivesse sido de 40, poder-se-ia exportar quantidade igual a essa.

Em resumo, *todas as vezes que a proteção for além do que é estritamente indispensável para conservar o domínio do mercado interno, ela permite a exportação.*[14]

Em particular, quando a taxa alfandegária vai além da diferença estrita entre o preço da produção nacional e o preço do produto estrangeiro, ela permite logo as exportações.

O industrial pode, então, vender no estrangeiro a um preço inferior ao seu custo, cobrindo-se da diferença por meio do ágio (em relação ao preço mundial) recebido no mercado interno.

* * *

§ 107 – A operação parece ser absurda e imoral. O estrangeiro é beneficiado com os preços mais favoráveis do que os do mercado nacional! Examinemos tal operação à luz da nossa demonstração teórica.

A legitimidade da taxa alfandegária de 20%, que devia assegurar à indústria estritamente o seu mercado interno, decorria do fato que o ramo respectivo da indústria nacional é capaz (apesar da sua inferioridade em face do estrangeiro) de uma produtividade muito elevada em relação à produtividade média do país.

Cada unidade de mercadoria produzida não faz mais do que aumentar o nível da produtividade média do país; quanto mais se produzir esta mercadoria, tanto mais se elevará esta média. Deste ponto de vista, é indiferente que o aumento do consumo seja feito no interior ou no exterior.

O preço da mercadoria saída da fábrica é sempre o mesmo, 120, e é sobre a base deste preço que a produtividade correspondente como suficientemente vantajosa para merecer proteção.[15]

Mas, diz-se, o país sofre uma perda líquida, porque a mercadoria nacional é vendida no estrangeiro abaixo do seu custo de 120, isto é, 100, ou seja, com uma perda de 20 por unidade.

A objeção é perfeitamente fundada. Com efeito, quando a mercadoria era colocada no interior do país e quando a taxa alfandegária era de 20, esta

taxa, paga pelos consumidores para as mercadorias importadas (se ainda existissem) entrava para os cofres do Estado; por outro lado, o ágio de 20, pago pelos consumidores para as mercadorias fabricadas no país, entrava para o bolso dos industriais. Nos dois casos, havia uma transferência interna: tudo corria "em família".

Não acontece o mesmo para a exportação (quando a taxa alfandegária é de 30). É verdade que – exatamente como no caso precedente – a taxa alfandegária paga pelos consumidores para a mercadoria importada (se ainda existir) entra para os cofres do Estado; é verdade que, exatamente como no caso precedente – o ágio de 30, para a mercadoria colocada no interior, entra para o bolso dos industriais, mas a terceira parte, isto é, a diferença de 20 que se reduz no preço de custo para a mercadoria exportada, é completamente perdida para o país.

É um "presente" que se oferece ao estrangeiro.

§ 108 – Trata-se de ver agora se, apesar de tudo, não existe uma compensação em troca deste presente.

Se não produzisse coisa alguma para a exportação, então, o excesso de operários e de capital, que se consagrasse à produção da mercadoria exportada, deveria procurar uma outra colocação.

Agora, se o estado de desenvolvimento do país for tal que estes operários e este capital só possam achar um trabalho de produtividade inferior à que corresponde a fabricação da mercadoria exportada, seria muito possível que aquilo que a economia nacional ganha por este avanço sobre a escala da produtividade fosse superior ao que ela perde, em virtude desta bonificação feita ao estrangeiro.

Se, para concretizar o nosso raciocínio, supomos que a produtividade correspondente à mercadoria exportada é de 2.000 francos por operário e por ano, e se querendo achar uma outra colocação para os mesmos operários e o mesmo capital, não pudermos achar sobre toda a escala da produtividade nenhuma produção possível e atual, cuja produtividade vá além de 1.500 francos, é bem evidente que podemos considerar como um lucro líquido e concreto para a economia nacional a diferença de 500 francos (que representa 25% do valor da mercadoria).

Pode-se dizer que a produção do país é aumentada por causa desta exportação (que constitui e única possibilidade de se chegar a semelhante aumento) de um valor representando 25 % do valor da mercadoria exportada.

Se, pois, ao lado deste lucro concreto e positivo, de 25% do valor exportado, se sofrer uma perda tão concreta e positiva de 20%, a economia nacional encontra sempre vantagem.

Apesar da evidência desta demonstração, da qual não entendemos desprezar os benefícios teóricos, confessaremos, contudo, que, na prática, a perda sofrida pela venda abaixo do preço normal é uma perda visível e

suscetível de avaliação, enquanto o lucro realizado pela elevação da produtividade é mais dificilmente perceptível e capaz de ser medido.

Com efeito, não se está sempre tão certo de poder precisar, de modo exato, o grau de produtividade em que seria preciso "encontrar refúgio", se fosse preciso renunciar à produção de uma mercadoria para a exportação; assim sendo, o lucro nacional exato, resultante do aumento de produtividade, que se realiza, nem sempre é visível e capaz de ser medido.

Eis porque podemos considerar que o fim natural da proteção, fim que comporta vantagens visíveis e medíveis, é o de incrementar a indústria nacional, até que ela satisfaça as necessidades do mercado interno.

Enquanto não se sair do mercado interno, as taxas alfandegárias e as próprias subvenções não representam sacrifícios positivos do país (como no caso das exportações das mercadorias protegidas), mas sim mudanças de certas somas no interior do país. Por outro lado, o aumento de produtividade, que decorre da proteção, é uma vantagem líquida para a economia nacional.

***

§ 109 – Mas existe ainda uma outra razão que obriga a nos limitarmos ao mercado interno.

Em nosso sistema e nossa concepção, cada nação tem o direito natural de intensificar a produção nacional até o seu máximo de produtividade; decorre disto que, com este fim, cada nação produzirá – se o tempo ajudar – a maior quantidade possível de artigos finos (de forte produtividade).

Com isto, a fisionomia do mundo será singularmente modificada. Não haverá mais supremacias industriais exclusivas, como hoje; não será mais possível que um único país abasteça ao mesmo tempo muitos mercados externos. Cada país terá a possibilidade de satisfazer, para um grande número de mercadorias finas, todo o consumo interno.[16] É ocioso dizer que, então, cada povo terá cada vez menos possibilidade de exportação destas mercadorias, pela simples razão de todos os países não poderem ser ao mesmo tempo exportadores dos mesmos artigos industriais.

Eis uma segunda razão pela qual consideramos, ao longo da nossa obra, que o limite natural dos esforços protecionistas de cada país é a satisfação do seu mercado interno.

O limite geográfico natural da proteção. O território nacional

§ 110 – Um argumento *ad absurdum* dos livreambistas causa sempre certa impressão.

Apresenta-se esta questão: se a proteção é um bem em si mesma, por que não seria ela instituída em cada província, em cada distrito, em cada aldeia?[17]

Como, *vis-à-vis* de toda argumentação *ad absurdum*, pode-se não responder e apresentar uma outra questão tão inteligente como aquela: se as estações das estradas de ferro são em si mesmas um bem, por que não haveria uma estação em cada quilômetro ou em cada centena de metros?

Mas podemos também responder diretamente a questão, porque ela apresenta, se for formulada de maneira razoável, um interesse positivo. Se se perguntar qual é o limite mínimo de um território que pode ser sujeito com proveito ao regime de proteção, é o caso de se examinar cientificamente o problema.

Teoricamente, e de acordo com tudo quanto desenvolvemos até aqui, não há limite – por menor que seja – em que a proteção, aplicada razoavelmente segundo os nossos princípios, seja prejudicial à unidade política que a empregar.

§ 111 – Tomemos o exemplo da menor unidade política que existe, a de Mônaco.

Se Mônaco faz um grande consumo de baralhos (o que provavelmente não está muito longe da realidade) e se a indústria de baralhos é uma indústria superior, isto é, uma indústria de grande produtividade, seria proveitosa para o principado de Mônaco animar, por meio de uma subvenção ou por meio de uma taxa alfandegária, a fundação de uma fábrica destes baralhos em Mônaco, mesmo se esta fábrica devesse comportar preços de produção mais elevados do que os preços das fábricas estrangeiras que antes faziam fornecimento ao principado.

O lucro positivo e completo para Mônaco é que certo numero de operários, os quais, colocados até então em ocupação inferior, só realizavam uma pequena produtividade, terão na nova fábrica produtividade superior e, desta forma, aumentarão a renda nacional e o nível geral da produtividade do país.

Nada há a opor este raciocínio. A pequenez de um Estado não pode ser um empecilho para que este Estado alcance a satisfação razoável dos seus interesses particulares.

§ 112 – A prova disto é que, mesmo no quadro das unidades políticas consideráveis, que são os Estados modernos, existiram cidades que fizeram por sua própria conta uma política protecionista.

O que são as subvenções às indústrias, os terrenos doados gratuitamente para a construção de novas fábricas, as isenções dos impostos municipais e outras vantagens oferecidas por certas cidades, senão medidas nitidamente protecionistas de caráter local?

E em todos os lugares em que estas medidas foram aplicadas de modo sistemático, as cidades tiveram o seu quinhão.[18] O resultado foi o enriquecimento. E há uma diferença essencial em relação ao caso de Mônaco (isto é,

dos pequenos Estados, em geral). Uma cidade em um grande Estado divide – em virtude do sistema fiscal e por outras formas – tudo quanto ela ganha com um país inteiro. Um pequeno Estado, do tamanho de uma cidade, guarda tudo para si.

O processo de nivelamento desenvolvido no cenário do Estado diminui muito a vantagem do protecionismo regional e local e, apesar de tudo, isto não o impede de existir.

De fato, o que determina o limite da proteção é a unidade política. Uma unidade política, por pequena que seja, pode sempre exercer em seu proveito um certo protecionismo racional.

***

§ 113 – O limite natural do desenvolvimento da sua indústria é determinado (ver § 105 e seguintes) pela importância do consumo interno.

Ora, na técnica industrial moderna, existem fábricas que não podem produzir vantajosamente senão no caso de superarem um certo poder de produção. Assim, a produção mínima possível para que uma unidade industrial exista determina uma clientela mínima possível e um território mínimo admissível para constituir esta clientela.

Deste ponto de vista, existe para cada indústria um território mínimo, em que ela pode funcionar sob a guarda da proteção.

Este território mínimo é, por exemplo, muito reduzido para os moinhos, porque um moinho, mesmo grande, pode satisfazer uma população relativamente pouco numerosa. Mas o território mínimo pode tornar-se muito grande para uma indústria têxtil – porque uma fábrica de casimiras ou de brins deve, necessariamente, para acompanhar o gosto ou a moda – ter uma produção muita variada, o que supõe, para cada artigo produzido, o consumo de uma numerosa população.[19]

Existem indústrias que, pelo seu gênero de produção, exigem uma clientela territorial imensa e até mundial. Tais são, por exemplo, as fábricas de instalações especiais para outras fábricas. Estas "fábricas de fábricas" são muitas vezes únicas para territórios imensos, tais como o dos Estados Unidos.

As fábricas de máquinas especiais para as fábricas, jamais poderiam limitar-se à clientela territorial de um pequeno Estado.

É natural que, para estas sortes de fábricas, não se possa nem mesmo pensar em recorrer às medidas de proteção para criá-las em um pequeno país! Porque, como já dissemos tantas vezes, a proteção não pode razoavelmente garantir senão o consumo interno.

§ 114 – A formação de uma indústria protegida deve estar em função da sua clientela atual e eventual na interior. E nada mais que isso.

As possibilidades de exportação podem crescer com o tempo, mas no dia em que todas as nações gozarem de um regime protetor, não lhes será fácil

sair das suas fronteiras, baseando-se unicamente na proteção de que se goza no seu próprio país (ver § 106).

Em todo caso, uma vez que uma indústria, pela sua natureza, pode contentar-se com a clientela nacional, a proteção lhe oferece alguma coisa mais preciosa do que a extensão de um consumo territorial; ela lhe oferece a garantia e a permanência deste consumo. E é esta a coisa mais importante para o capitalista que se aventura em uma empresa.

Este sentimento de segurança, que só o protecionismo oferece, é um bem inestimável. Há muitos industriais que renunciariam para sempre a todo lucro direto do protecionismo, para ter esta coisa tão cobiçada na luta da concorrência capitalista: a segurança, a tranquilidade.

***

§ 115 – No que toca ao território, uma outra observação dos livrecambistas merece ser tomada em apreço.

Sumner[20] e Jenks notam que, nos Estados Unidos da América, os diferentes estados particulares, sem nenhuma proteção, puderam chegar a um notável desenvolvimento industrial. Deveria resultar disto que o livre câmbio apresenta excelentes resultados. Por que, pois, não se poderia generalizá-lo entre os países hoje independentes?

Os bons resultados obtidos nos Estados Unidos nada significam. As condições naturais dos Estados Unidos são tão favoráveis que, sob qualquer regime, os diversos estados deviam progredir na via industrial.

Mas quem nos diz que certos estados não teriam feitos maiores progressos industriais com um protecionismo local?

Em vez disto, é certo que muitos estados fizeram sacrifícios concretos e positivos para a incorporação à grande unidade econômica, que são os Estados Unidos.

Felizmente, eles acharam uma compensação mais do que suficiente nas vantagens indiretas que puderam gozar, em virtude da sua reunião a este poderoso organismo econômico.

No interior de um mesmo país, esta compensação, devida a interesses amalgamados, é possível e mesmo certa.

Não acontece a mesma coisa com os estados independentes. Os sacrifícios que fazem para o bem da humanidade não têm compensação sob a forma de vantagens, ou então são demasiada e parcialmente compensados por vantagens muito fracas e muito longínquas.

***

§ 116 – Segundo o que dissemos, é inútil discutir uma outra objeção do livre câmbio sobre o território alfandegário: é a não coincidência das unidades políticas com as unidades econômicas.[21]

É absolutamente verdadeiro que a maior parte dos Estados atuais não são construídos territorialmente em unidades econômicas racionais, porque

nasceram de acidentes históricos que nada têm de comum com a lógica dos interesses materiais.

Mas, no fundo, pode-se facilmente definir o que é uma unidade econômica?

Não se ficaria muito embaraçado se fosse preciso refazer a carta política do mundo segundo as "unidades econômicas"?

Não. Não há necessidade de se modificar a estrutura territorial dos Estados, para poder legitimar o seu direito a um máximo de produtividade.

É vão especular sobre as realidades intangíveis. Os Estados de hoje são como são.

Cada um tem as suas possibilidades mais ou menos limitadas, graças às suas condições naturais.

Fica entendido que estas possibilidades seriam alargadas se modificasse de maneira "racional" o mapa do mundo.

Mas, então, ser-se-ia pelo menos consequente, porque no quadro destas novas unidades o nivelamento dos interesses poderia realizar-se, o que não é o caso nas diversas "uniões alfandegárias", em que se devem fazer sacrifícios sem esperança de reciprocidade nem de compensação.

II. As tendências econômicas do mundo

§ 117 – Avaliar antes de tudo o progresso econômico de uma nação segundo o volume do seu comércio foi, durante muito tempo, um artigo de dogma.

Era, aliás, muito natural atribuir-se esse papel e essa importância ao comércio, uma vez que o comércio de uma nação era considerado como sendo em si mesmo uma fonte de riqueza.

O problema: se é o comércio de uma nação ou a sua produção que merece a maior importância, reduz-se de fato a esta questão: qual é o fim e qual é o meio?

Para a vida econômica das nações, o fim é a satisfação das necessidades humanas.

Este fim pode ser alcançado por meio da produção das utilidades e por meio da sua distribuição.

Se a produção interna de um país bastar sozinha para satisfazer as suas necessidades, o comércio exterior não tem mais papel a desempenhar. A produção é sempre mais importante do que o comércio, sendo, como é, a condição indispensável para a satisfação das necessidades humanas; o comércio internacional vem em segunda linha, não sendo em si mesmo indispensável, mas tornando-se necessário algumas vezes.

Todas as forças econômicas (homens e capitais) empregadas na produção representam uma utilidade direta. Ao invés disto, as forças econômicas (homens e capitais) empregadas no comércio representam uma utilidade relativa, no sentido que é sempre proveitoso evitar-se o comércio internacional e dirigir as forças econômicas, tornadas livres no comércio, para a indústria e a agricultura, ou seja, para a produção.

Assim, toda mudança das forças econômicas (homens e capitais), do comércio para a produção, redunda (cada vez que é possível, sem impedir a distribuição dos bens para a satisfação das necessidades humanas) em um lucro líquido para a humanidade.

A produção é, pois, um fim econômico em si mesmo; a sua extensão indefinida é sempre um proveito para a humanidade.

O comércio não passa de um meio e de um mal necessário, porque a sua extensão não é bem em si mesmo, muito pelo contrário. Tudo quanto se poderia economizar, como forças consagradas ao comércio para dirigi-las em rumo da produção, seria em proveito da humanidade.

Aliás, o número de homens empregados no comércio e no transporte, a energia mecânica consumida pelos transportes e, enfim, as despesas e os lucros individuais que comportam as operações comerciais em relação com as operações de produção, são verdadeiramente enormes.[22]

Alguns números darão a ideia das forças mecânicas e humanas empregadas unicamente para a distribuição.

* * *

§ 118 – Em 1896, a força motriz e mecânica do mundo inteiro era avaliada em 66.100.000 HP. Desta força, 40.420.000 HP pertenciam às locomotivas e 13.210.000 HP aos vapores, ou seja, ao todo 53.630.000 HP, o que quer dizer que 81% ou 4/5 da força mecânica mobilizada a serviço do homem eram consagrados aos transportes e só 1/5 à produção das mercadorias![23]

É verdade que, em 1926, esta desproporção foi muito atenuada, o que é um fato muito característico da evolução econômica moderna. Com efeito, a força mecânica do mundo é então de 260 milhões HP, dos quais 110 milhões HP pertencem as locomotivas e 25 milhões HP aos vapores, num total de 135 milhões, isto é, 52% do total da força motriz mundial, cabem aos meios de transporte.[24]

* * *

§ 119 – Aliás, o processo comercial (distributivo) aumenta de modo desproporcionado o custo das mercadorias.

As análises estatísticas modernas provam-no sobejamente.

Por exemplo, as estatísticas oficiais do Império Alemão, decompondo o preço de varejo dos calçados, chegam aos seguintes números: em um lote de calçados valendo 4.765 marcos, entram 2.595 marcos, 54,5%, para as despesas e os lucros da produção (3 operações); 467 marcos, ou 9,8%, para os impostos sobre o montante de negócios; 1.703 marcos, 35,7%, para as despesas e os lucros do comércio (6 operações).[25]

As estatísticas alemãs mostram que, em geral, o preço de qualquer artigo, em mãos do produtor, é aumentado de 10 a 25% pelo comércio

atacadista a de 20% a 60% (e mesmo de 100% para os calçados e artigos de moda!) pelo comércio retalhista.

Os levantamentos feitos nos Estados Unidos chegam a resultados semelhantes.

Em 1921, o ministro americano da agricultura estabeleceu que, no preço do malte (Haferflocken) as despesas de produção entram com 30,5% e as despesas de distribuição com 69,5% do valor final do produto! Nestes últimos 69,5%, mais ou menos 50% são as despesas para a distribuição e 19,5% os lucros da distribuição!

Sempre nos Estados Unidos, as pesquisas estabelecem que, no preço de retalho das laranjas, a produção (despesas e lucros juntos) só atinge 40%, enquanto que o comércio retalhista, sozinho, figura com 30%. Da mesma maneira, no preço das roupas, a produção figura com 55%; no preço dos calçados, ela aparece com 64%.

Em geral, na América, o comércio percebe 18 a 20% sobre o preço de compra para os carvões, os artigos coloniais e os metais e 27 a 30% para os móveis, os calçados, as roupas, as drogas.

Lendo estas cifras, pensa-se involuntariamente nos incríveis esforços que fazem os industriais e agricultores para baixar, por meio de aperfeiçoamentos técnicos e melhor organização, as despesas da produção.

Quantos estudos, quanta ciência, quanto sacrifício para reduzir de 2% ou de 3% o custo da produção de uma mercadoria!

E esta mesma mercadoria, lançada no comércio, é sobrecarregada – sem mais – com 30%, com 100% ou mesmo com 200% do seu valor, só para a operação de distribuição aos consumidores.[26]

Pode-se na verdade chamar estes fatos os "horrores do comércio".

Com efeito, a organização da distribuição parece ser a grande lacuna – a grande vergonha – da nossa civilização capitalista!

Sobre o tema da mais-valia como tara do sistema capitalista, podem-se escrever bibliotecas e provocar revoluções. Mas a tara, ainda mais absurda e esgotante do comércio imoderado, não provoca a revolta de ninguém.

Muito pelo contrário. Presa pela tradição, a humanidade continua a extasiar-se diante dos benefícios do comércio, atribuindo-lhe mágicas virtudes!

* * *

§ 120 – Nada é mais delicado do que procurar tirar, na complexidade infinita dos fenômenos da produção e do comércio, linhas de evolução bastante nítidas para serem consideradas como tendências econômicas definidas.

Se, no entanto, nos permitimos esta audácia, é porque em nossas precisões vamos nos apoiar não só em autoridades reconhecidas, porém – o que mais vale –, sobre números incontestáveis.

As tendências mais claras que se pode perceber na produção e no comércio mundiais, podem ser resumidas nas seguintes proporções:

I. A produção mundial aumenta continuamente: ela aumenta mais rapidamente do que a população do globo.

II. O comércio internacional, conquanto progrida, não depende do aumento da produção.

III. Os artigos industriais representam, no consumo do mundo, uma proporção cada vez mais forte (ao mesmo tempo, a proporção dos artigos que constituem meios de produção supera a dos artigos industriais de consumo direto).

IV. A produção industrial, como fonte de renda nacional (e como criação de poder aquisitivo nacional) representa uma proporção cada vez mais forte na produção total das nações.

V. Os preços das matérias primas (produtos agrícolas e matérias primas) tendem a elevar-se; os preços dos produtos manufaturados tendem a baixar.

VI. Os países industriais são os maiores consumidores e os maiores importadores de artigos industriais.

VII. A produtividade na indústria, depois de ter sido no passado muito superior à produtividade na agricultura, tende agora a se aproximar desta.

VIII. A produção industrial tende à descentralização geográfica.

I

§ 121 – O aumento da produção, mais rápido do que o da população do globo, não tem mais necessidade de demonstração.

É um fato, agora reconhecido pela ciência, que a produção da humanidade inteira, medida em unidades reais, aumenta mais rapidamente do que a população do globo, e que existe um progresso real e uma elevação real no nível do bem estar do mundo.

Segue-se que não só o consumo dos bens por habitante aumenta, mas ainda que a produtividade média da humanidade está em ascendência continua, porque a produção anual líquida da humanidade aumenta mais depressa do que o número de produtores.

II

§ 122 – Demonstrar que o aumento da produção mundial é mais rápido do que o do comércio internacional não é coisa fácil, por causa da penúria de dados preciosos a esse respeito.

Com efeito, nada é mais difícil do que reunir dados sobre a evolução da produção, para o conjunto da humanidade.

Por outro lado, á muito mais fácil conhecer, segundo as estatísticas do comércio exterior, o volume de conjunto do comércio internacional.

É por isto que uma comparação completa entre o volume da produção e o volume do comércio não é possível para a humanidade inteira, mas só

para alguns países importantes – tais como os Estados Unidos, que possuem verdadeiras estatísticas da sua produção.

Como variou o volume do comércio mundial?

Em 1867-68, o volume do comércio mundial era de 44.210 milhões de marcos.[27]

Em 1900, de 90.300 milhões de marcos.

E em 1913, de 169.229 milhões de marcos.

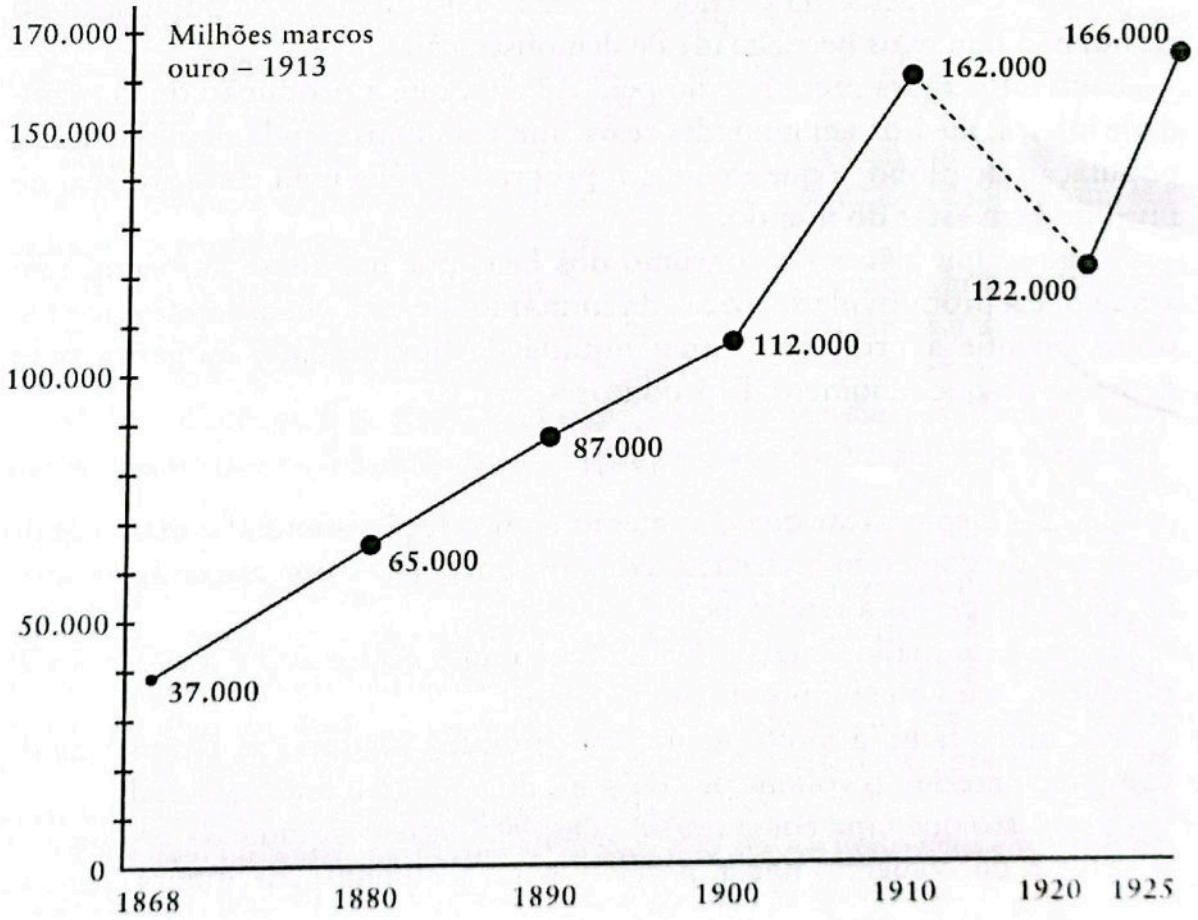
Em 1867-68 e 1900, o aumento foi quase regular, de mais ou menos 25% por década. Em 1900 e em 1913, em 13 anos, o aumento foi extraordinário, elevando-se a 88% (a década 1900-1910, e só ela, representa um aumento de 62%).

Há, pois, em relação à linha de evolução tornada normal durante o século XIX, um salto brusco durante os 13 primeiros anos do século XX, até a guerra mundial.

§ 123 – Bem entendido, a guerra quebrou esta linha ascendente.

O resultado disto é que, em 1925, o volume do comércio exterior, avaliado "em marcos, tendo o poder aquisitivo de 1913", era de 166.320 milhões, isto é, um pouco inferior ao de 1913.

O comércio externo mundial (importação + exportação), 1868-1925



Esta verificação poderia, em certo sentido, ser demasiadamente pessimista. Com efeito, segundo outras avaliações, especialmente a que foi feita pela Liga das Nações nos trabalhos preparatórios para a Conferência Econômica Internacional de 1927, teria havido, entre 1913 e 1925, um aumento do comércio mundial de 5%. Este aumento é exatamente proporcional ao aumento da população do globo, que é sempre de 5%, mas permanece sensivelmente inferior ao aumento da produção, que, para o mesmo espaço de tempo, é de 16 a 18%.

Com estas verificações da Liga das Nações, encontramo-nos diante do fato certo de que – pelo menos desde 1913 – o comércio mundial não corre parelho com a produção. A produção aumenta mais depressa do que o comércio.

É verdade que ser-se-ia inclinado a qualificar esta evolução de anormal, atribuindo-a às causas especiais criadas pela guerra mundial. Na Conferência de Genebra, falou-se demais das tendências nacionalistas exageradas na Europa posterior à guerra, do isolamento criado pela depreciação das moedas européias, da multiplicação das fronteiras etc.

§ 124 – E, contudo, não é menos exato que a tendência do comércio, de aumentar mais lentamente do que a produção é uma tendência "normal", manifestada desde antes da guerra mundial. Vamos prová-lo, socorrendo-nos do exemplo muito característico dos Estados Unidos.

Damos, segundo King (op. cit.), os números referentes aos bens de consumo nos Estados Unidos, por habitante (p. 129), entre os anos de 1850 e 1910, expressos em dólares do poder aquisitivo médio entre 1890 e 1899 (que vamos chamar, para comodidade da exposição, dólar de 1890-99).

Tem-se:

Ano	1850	1860	1870	1880	1890	1900	1910
Bens de consumo por habitante	72	94	70	145	213	269	284
Renda por habitante	69	82	79	111	169	232	262

Estes números nos dão uma ideia muito concreta do aumento real do volume dos bens em consumo e do volume da produção.

É preciso comparar, agora, estes volumes com o volume do comércio exterior.

Damos, segundo Woytinsky (vol V, p. 213), as cifras do comércio exterior (exportação e importação juntas) dos Estados Unidos. Transformando estas cifras em dólares, reduzindo-as segundo o índice geral dos preços em dólares, de 1890-99, e dividindo por habitantes, forma-se o seguinte quadro:

Anos	1860	1870	1880	1890	1900	1910
Comércio exterior total em milhões marcos ouro	3.470	4.211	7.730	8.469	12.507	16.927
Índices em dólares de 1890-99	141,3	221,6	132,4	113,6	101,7	126,5
População em milhões de habitantes	31,4	38,5	50,1	62,9	76	92
Comércio exterior per capita em dólares (1890-99)	19,8	12,5	29	29,7	40,5	36,5
Relação entre o comércio exterior per capita e os bens em consumo per capita	21%	17,8%	20%	14%	14,5%	12,8%

Estas cifras são muito eloquentes e dão uma ideia notavelmente clara da relação existente entre a produção e o comércio.

A relação entre o volume do comércio exterior e o volume dos bens em consumo, que estava nas proximidades de 20% até 1880, diminui continuamente até 12,8%, em 1910.

Em outros termos, na época de 1860-1880, de todos os bens em consumo, mais ou menos um quinto era objeto do comércio com o estrangeiro (como importação ou como exportação); em 1910, só um oitavo destes bens ainda era objeto do comércio exterior.

* * *

§ 125 – Pode-se invocar, é verdade, que os Estados Unidos encontram-se em situação privilegiada, que não nos permite generalizar o seu caso aos outros países do mundo.

Com efeito, os Estados Unidos apresentam, pela sua superfície, pelas suas riquezas e por suas condições autárquicas, o exemplo quase único de um país que quanto mais se desenvolve, mais se consegue bastar-se a si mesmo.

Pode-se, pois, concluir que o retardamento relativo no desenvolvimento do comércio, em relação com o desenvolvimento da produção, seria um fenômeno particular aos Estados Unidos.

É preciso confessar – em vista da falta de informações estatísticas – que é difícil provar o contrário por meio de números.

Mas a evolução do mundo, tal como ela decorre de uma série de observações gerais, nos permite concluir no mesmo sentido.

III

§ 126 – Os artigos industriais tornam-se objeto do consumo humano em proporção que jamais teria sido suspeitada pelos nossos antepassados.

De um lado, o conforto da vida moderna exige para o consumo quantidades de objetos industriais que outrora não eram usados;[28] por outro lado, a indústria tomou um desenvolvimento imenso, não só na fabricação dos objetos de consumo, mas também na de ferramentas, de máquinas, de instalações que constituem meios de produção.

Com efeito, os objetos industriais para o consumo direto são fabricados em progressão do próprio consumo, bem entendido, com uma extensão acelerada, quando, baixando os preços, aumenta o círculo dos consumidores.

Ora, se o aumento do consumo é contínuo, apresentando cada ano a mesma porcentagem em relação ao ano precedente, o aumento da produção dos objetos de consumo se desenvolve segundo uma progressão geométrica, tendo como "razão" esta porcentagem.

Se, por exemplo, o aumento anual dos artigos de consumo direto for regularmente de 3% em relação ao ano precedente, a "razão" da progressão é de 1,03.

§ 127 – Se, durante alguns anos, o aumento de 3% permanecer constante, a indústria que produz o aparelhamento necessário a indústria de consumo se adapta a esta situação do seguinte modo:

a) Primeiro, a indústria do aparelhamento deve produzir o que é necessário a renovação e a manutenção do aparelhamento existente, das indústrias de consumo e das próprias indústrias de aparelhamento.

Esta renovação – segundo o que nos ensina a prática – faz-se geralmente a cada 16 anos. Assim, pois, ela exige um aparelhamento novo, representando mais ou menos 6% ou 0,06 do aparelhamento existente.

b) Em seguida, a indústria do aparelhamento deve produzir o que é necessário ao aumento – que a experiência indicou, digamos, de 3% por ano – da capacidade de produção das indústrias de consumo.[29]

c) Segue-se que a capacidade de produção das indústrias de aparelhamento deve ser adaptada nas proximidades de 9%, ou 0,09 do aparelhamento total, em função em todas as indústrias.

Agora, enquanto a indústria de consumo aumentar regularmente de 3% por ano, a capacidade de produção da indústria de aparelhamento, que é de 0,09 do aparelhamento total em função, deve também aumentar regularmente de 3% por ano e não mais.

A curva ascendente da indústria do aparelhamento não é mais rápida do que a curva ascendente da indústria em geral.[30]

O que acontecerá, portanto, se a indústria de consumo sofrer em determinado ano um aumento mais considerável do que o aumento habitual suposto de 3%?

Neste caso, o aumento na produção do aparelhamento deve ser muito mais elevado e muito mais rápido do que o aumento habitual.

Com efeito, basta que o aumento dos artigos de consumo, isto é, o aumento da produção da indústria de consumo seja, para um ano, de 4% em lugar de 3%. A indústria do aparelhamento deve produzir em um ano, 0,10 em lugar de 0,09 do aparelhamento total em função. Esta indústria deve, pois, aumentar a sua capacidade de produção na relação: 0,10:0,09 = 1,11 ou 11% além do aumento habitual de 3%, ou seja, 14% ao todo.

Vemos que, enquanto a indústria de consumo aumenta no decorrer do ano, de 4% (razão geométrica: 1,04), a indústria de aparelhamento, que trabalha para ela, deve aumentar ao mesmo tempo de 14% (razão geométrica: 1,14).

O aumento da produção de aparelhamento torna-se muito mais rápido do que o aumento dos produtos de consumo direto.

§ 128 – Porém, há mais.

A capacidade do aparelhamento deve aumentar subitamente de 14% em um único ano.

Mas tal aumento não é possível com a capacidade existente desta indústria.

A parte da indústria de aparelhamento, que produz instalações para as próprias fábricas de aparelhamentos, deve intensificar o seu trabalho em tão larga medida que, no espaço de um ano, surjam novas fábricas, capazes de produzir este suplemento de 14%.

A aceleração da evolução da produção é, pois, pelo menos tão grande como no caso precedente.

É por este motivo que as estatísticas mostram em toda a parte, nos países industriais, um aumento muito mais rápido das indústrias metalúrgicas e químicas, do que na indústria têxtil e do couro.[31]

Com efeito, a indústria têxtil e a do couro produzem artigos de consumo direto, enquanto a indústria química e, sobretudo, a indústria metalúrgica, produzem artigos que constituem meios de produção.

Os quadros reproduzidos adiante (quadros I, J, K e L) mostram claramente a lentidão a progressão das indústrias têxteis, em relação à rápida progressão das indústrias químicas e metalúrgicas.[32]

§ 129 – Aliás, um único fato seria suficiente para indicar esta evolução.

Para dois artigos de grande consumo direto – a lã e o algodão – o aumento da produção mundial entre os anos de 1820 e 1920 foi de 4,5 vezes para a lã e 16 vezes para o algodão.[33]

No mesmo período, para dois grandes artigos de consumo indireto, que constituem a maior parte dos meios de produção – o ferro e o carvão –, o aumento no mesmo intervalo foi de 60 vezes para o ferro e 77 vezes para o carvão!

§ 130 – Agora, qual é o lugar que os produtos industriais ocupam no consumo moderno?

QUADRO I

Grã-Bretanha

Importância numérica do pessoal de 10 anos de idade em diante, empregado nos principais ramos da produção.

Ramos de produção	Importância numérica do pessoal product. Total geral em milhares de cabeças		Porcentagem do aumento do pessoal de 1881 a 1921
	1881	1921	
Pescarias	61	65	6,5
Agricultura	1.593	1.307	18
Minas	437	1.305	198
Indústria de cimento, de vidro e de terras	130	214	64,5
Indústria química	52	269	420,5
Construção das máquinas e trabalhos em metal	927	2.491	169,5
Indústria têxtil	1.191	1.293	8,6

QUADRO J

França

Número do pessoal nos diferentes ramos da indústria

Ramos de produção	Número de pessoal		Porcentagem do aumento do pessoal de 1866 a 1906
	1866	1906	
Minas e pedreiras	152.326	281.027	85
Indústria alimentícia	308.451	479.061	55
Indústria química	48.971	124.644	154
Indústria de papel	25.136	84.655	235
Indústria de livros	37.717	107.481	185
Indústria têxtil propriamente dita	1.071.834	913.989	-14,7
Indústria de vestuário e de confecções em tecidos, palha e pena	761.484	1.593.699	109
Indústria de couro	285.616	334.203	17
Indústria de madeira	671.219	704.695	5
Metalurgia	54.816	69.829	27,5
Indústria de objetos de metais comuns	290.468	758.377	160

QUADRO K

Alemanha

Número de pessoal empregado na produção industrial

Ramos de produção	Número do pessoal		Porcentagem do aumento do pessoal de 1882 a 1907
	1882	1907	
Indústria química	71.777	172.441	140
Indústria de iluminação	42.705	93.010	118
Indústria têxtil	910.089	1.088.280	19,5
Indústria de papel	100.156	230.925	130
Indústria de couro	121.532	206.973	71
Indústria alimentícia	743.881	1.239.945	67
Indústria de vestuário e sua limpeza	1.259.791	1.558.848	22
Empresas de construção	533.511	1.563.594	196
Institutos poligráficos	70.006	208.852	198
Empresas de diferentes ramos artísticos	15.388	30.178	96
Minas, metalurgias, salinas	430.134	890.903	107
Indústria de pedras e terras	349.196	770.563	120
Indústria de produtos finos de metal	459.713	937.020	104
Indústria de máquinas e instrumentos	356.089	1.120.282	215
Indústria de madeira	469.695	771.059	65

Nystrom estabeleceu para os Estrados Unidos, em 1924, que as mercadorias de varejo, que entram em consumo, são repartidas nas seguintes proporções:[34, 35]

47,4% de roupas, máquinas, móveis. Em duas palavras, artigos industriais.

44,2% de alimentos.

8,4% de produtos diversos.

O grande lugar tomado pelos artigos industriais é um fenômeno bem moderno. Não se poderia imaginar, no panorama da modesta vida da Antiguidade e da Idade Média, semelhante consumo de artigos industriais.

Aliás, no comércio dos Estados Unidos, que representa um país industrial por excelência, se pode ver o lugar crescente tomado pelas importações de mercadorias industriais.

QUADRO I

Estados Unidos

Número de operários empregados nas diferentes indústrias

Ramos de produção	Número de pessoas empregadas (em milhares)		Porcentagem do aumento do pessoal operário de 1885 a 1919
	1880	1919	
Indústria alimentícia	174	685	295
Álcool e bebidas alcoólicas	39	55	41
Fumo	87	157	80
Indústria têxtil	710	1.611	126
Indústria de couro	182	349	92
Indústria de madeira	320	839	162
Indústria química	45	427	850
Indústria de papel e de imprensa	119	510	328
Ferro e aço	379	1.586	318
Outros metais	85	339	300
Construções navais	21	496	2.260

Com efeito, entre 1850-54 e 1900-14,[36] enquanto a exportação das matérias primas diminuía como proporção de 61,90% do total das exportações, a importação dos produtos semimanufaturados passou de 4,1% a 16% e a dos produtos acabados, de 12,9% a 30,7%.

§ 131 – Ainda mais concludente será a análise do comércio internacional no seu conjunto, tal como se evidencia do quadro feito por Woytinsky, vol. V, p. 197, com referência aos anos 1921-25.

O comércio internacional decompõe-se em quatro grandes categorias de mercadorias:

1) os produtos alimentícios, que representam 23-25% do valor do comércio mundial;
2) as matérias-primas para as indústrias, que representam 35-37% do mesmo valor;[37]
3) os produtos acabados (manufaturados), que representam 30-34%;
4) os produtos diversos constituem o resto, de 4-12%.

Desses números, resulta que o lugar dos produtos manufaturados no comércio internacional é muito considerável.

Por outro lado, vê-se que as matérias primas para as indústrias e os produtos manufaturados representam juntos 65% ou 71% do comércio internacional.

Ora, enquanto os 23-25% do comércio internacional representados pelos alimentos constituem uma parte incompressível do comércio internacional (porque a circulação dos produtos alimentícios no mundo, para a sua melhor distribuição aos consumidores, é inevitável), os 65-71% constituídos pelas matérias primas e os produtos manufaturados representam a parte compressível do comércio internacional.

Com efeito, a tendência a industrializar no local – nos próprios países da sua produção – as matérias primas reduz de um modo considerável o volume do comércio internacional, primeiro, impedindo a exportação de uma parte das matérias primas (nota-se, aquelas que são empregadas no país para fabricar produtos acabados, até o limite do consumo interno) e, segundo, impedindo a importação dos produtos acabados para este mesmo consumo.

Ora, sendo hoje quase dos 3/4 do seu valor a parte compressível do comércio internacional, segue-se que as tendências de redução do comércio mundial podem ter efeitos muito sensíveis.

IV

§ 132 – A participação cada vez maior da indústria na criação da renda (por conseguinte, do poder aquisitivo) das nações já foi demonstrada em outra parte (ver § 21). Insistimos sobretudo na importância da renda industrial nas nações que se encontram à testa da civilização.[38]

Queríamos agora realçar a tendência, que se faz notar em todos os países, de um aumento contínuo do lugar proporcional conquistado pela indústria no conjunto das forças econômicas.

Tornando-se cada vez mais complicada a vida moderna e cada vez mais diferenciadas as necessidades do homem, a proporção dos artigos industriais entrados para o consumo corrente (ver § 130) é cada vez maior.

De um lado, chega-se a criar com um mínimo de matérias primas um máximo de valores de permuta. Do outro lado, sendo sem limites o campo de desenvolvimento da indústria, acontece que em certos países, tendo já desenvolvido a agricultura no seu máximo possível, todo o aumento da atividade nacional dirige-se necessariamente para as indústrias. Com isso, a proporção da atividade industrial não faz mais do que crescer no conjunto das atividades nacionais.

Os números concretos poem em evidência que, com o tempo, a renda industrial das nações aumenta mais depressa do que a sua renda total.

Por exemplo, em 1812, a Inglaterra acusava uma renda industrial de £ 114 milhões, que representava 26,5% da renda nacional total, de £ 431 milhões.[39]

Em 1896, a renda industrial da Inglaterra era de £ 438 milhões, ou 31% da renda total nacional, de £ 1.421 milhões.[40]

O aumento relativo de 26,5% a 31% não é muito grande; mas não devemos esquecer que a Inglaterra é o único país que, mesmo no começo do século XIX, já apresentava um caráter industrial nitidamente definido.

Muito mais evidente é o progresso relativo da indústria na América.

Entre os anos de 1850 e 1910, a participação relativa da indústria na renda nacional aumenta de 19,6% a 27,6%, enquanto a participação relativa da agricultura na renda nacional diminui de 34,6% a 22,4%. (A participação relativa, decrescente, da agricultura e a participação relativa, crescente, da indústria, igualaram-se no ano de 1872, nas proximidades de 24% da renda nacional para cada uma delas.)

O fenômeno do progresso relativo da indústria é claramente posto em evidência pelos Estados Unidos. O que há de mais notável é que, durante o período observado anteriormente, a agricultura americana ainda não tinha chegado ao máximo do seu desenvolvimento, mas era susceptível de uma extensão contínua.

V

§ 133 – Sob a influência de certas causas gerais, que tentaremos determinar, os preços dos artigos industriais – outrora muito superiores aos preços dos artigos primários (produtos agrícolas e matérias primas) – tendem a se aproximar destes.

Não se estudou em todos os países e em longos períodos a evolução dos preços industriais e dos preços agrícolas.

E sempre só os Estados Unidos poderão nos fornecer um exemplo de precisão cientifica nesta direção.

O seguinte quadro apresenta-nos os índices dos preços agrícolas e industriais, tomando-se por base o período compreendido entre 1890 e 1899, ou seja, considerando-se o nível médio dos preços neste intervalo como igual a 100.[41]

Anos	1850	1860	1870	1880	1890	1900	1910
Índice dos preços industriais	137,8	129,7	191,7	122,9	112,7	100,7	123
Índice dos preços agrícolas	97,5	119,8	204,7	114,9	11,5	100	153,1
Relação destes índices	1,41	1,08	0,94	1,07	1,01	1	0,81

Assim sendo, entre 1850 e 1910, os artigos industriais, passando do índice 137,8 para o índice 123,9, sofreram no nível médio dos seus preços uma baixa de 10%; no mesmo intervalo, os artigos agrícolas, passando do índice 97,5 para o índice 153,1, sofreram uma alta de 57%.

O resultado disto é que a relação entre o índice industrial e o índice agrícola, que era de 1,41, em 1850, passou a ser de 0,81, em 1910. Os preços industriais e os preços agrícolas aproximam-se continuamente.

§ 134 – A verificação tinha sido feita por Patten: "Existe uma oposição acentuada entre a alta dos preços dos produtos manufaturados e a alta dos preços dos gêneros e dos produtos de outros monopólios naturais".[42]

Esta observação deriva da ideia central de Patten, segundo a qual o livre câmbio não faz mais do que elevar continuamente o preço dos produtos, constituindo monopólios naturais. Com efeito, é fácil compreender que o desenvolvimento dos produtos primários, sendo limitado pelas condições naturais da sua produção, e o desenvolvimento dos produtos industriais sendo, de algum modo, ilimitado, quanto mais o desenvolvimento industrial da humanidade for grande, tanto mais se fará sentir uma depreciação dos produtos industriais em relação aos produtos primários.[43]

VI

§ 135 – Parece paradoxal procurar demonstrar que os países industriais são os maiores importadores de artigos industriais.

E, contudo, os fatos e os números que provarem esta verdade não devem surpreender. Com efeito, mostraremos que (ver § 126) duas causas principais provocaram o grande consumo dos artigos industriais no mundo moderno: a primeira é a extensão do conforto e o *raffinement* do gosto, que exigem uma produção abundante e muito variada dos artigos industriais; a segunda é a rápida multiplicação do aparelhamento e os outros meios de produção criados, também eles, pela indústria.[44]

Estas duas causas agem sobretudo nos países industriais, que representam ao mesmo tempo um nível social elevado e uma necessidade intensa de meios de produção.

É por este motivo que os países industriais nos aparecerão como os maiores consumidores de artigos industriais.

§ 136 – Esses países se revelarão, ao mesmo tempo, os maiores importadores de produtos industriais.

A Inglaterra, por exemplo, importou em 1913 £ 201 milhões de produtos manufaturados, ou £ 61 milhões de artigos de metal e de máquinas e £ 44 milhões de produtos têxteis!

O quadro que vamos dar mostra que os países que têm maior importação per capita são os países industriais.

Países	Importação total per capita em marcos	Importação de artigos industriais per capita em marcos
Inglaterra	343,53	67,40
França	172,25	34
Alemanha	160,20	21,15
Itália	83,80	19,60
Estados Unidos	77,05	18,80
Áustria-Hungria	56,4	18,70
Rússia	21,56	6,74

Pode-se dizer que este fato não é concludente, porque se tratam de importações de toda ordem.

Mas o quadro seguinte põe em evidência, ao mesmo tempo, as importações totais per capita e as importações de artigos puramente industriais per capita, nos principais países industriais do mundo.[45, 46]

Vê-se, antes de tudo, que a ordem de classificação segundo as importações totais por habitante é exatamente igual à ordem de classificação segundo as importações de produtos industriais por habitante.

Assim, os países que mais importam, importam também a maior quantidade de produtos manufaturados.

Em segundo lugar, nota-se que os países mais industriais são os maiores importadores de artigos industriais.

A Inglaterra se distancia muito de todos os outros países. Seguem-na a França e a Alemanha. O país mais atrasado nesta ordem de coisas parece ser a Rússia, com uma importação mínima por habitante!

Decorre do exposto que o país agrícola por excelência, que deveria ser – segundo certas coisas – o "mercado natural" de todos os artigos industriais, apresenta uma capacidade aquisitiva bem pobre e, mesmo, insignificante em relação à capacidade de importação, em artigos industriais, dos próprios países industriais!

Eis porque temos o direito de afirmar que o futuro dos países industriais não periga por causa dos progressos industriais dos países ainda retardatários. É, pelo contrário, estimulando o progresso de industrialização destes últimos países, aumentando a sua capacidade aquisitiva, elevando o nível do seu bem estar e do refinamento da sua vida social, que se chega a criar uma base de prosperidade segura e duradoura para os países que estão à testa do desenvolvimento industrial.

VII

§ 137 – A questão das produtividades respectivas da indústria e da agricultura foi largamente tratada em uma outra parte desta obra (ver § 21 etc.).

Queremos assinalar aqui como a produtividade industrial varia em relação à produtividade agrícola, durante longos períodos.

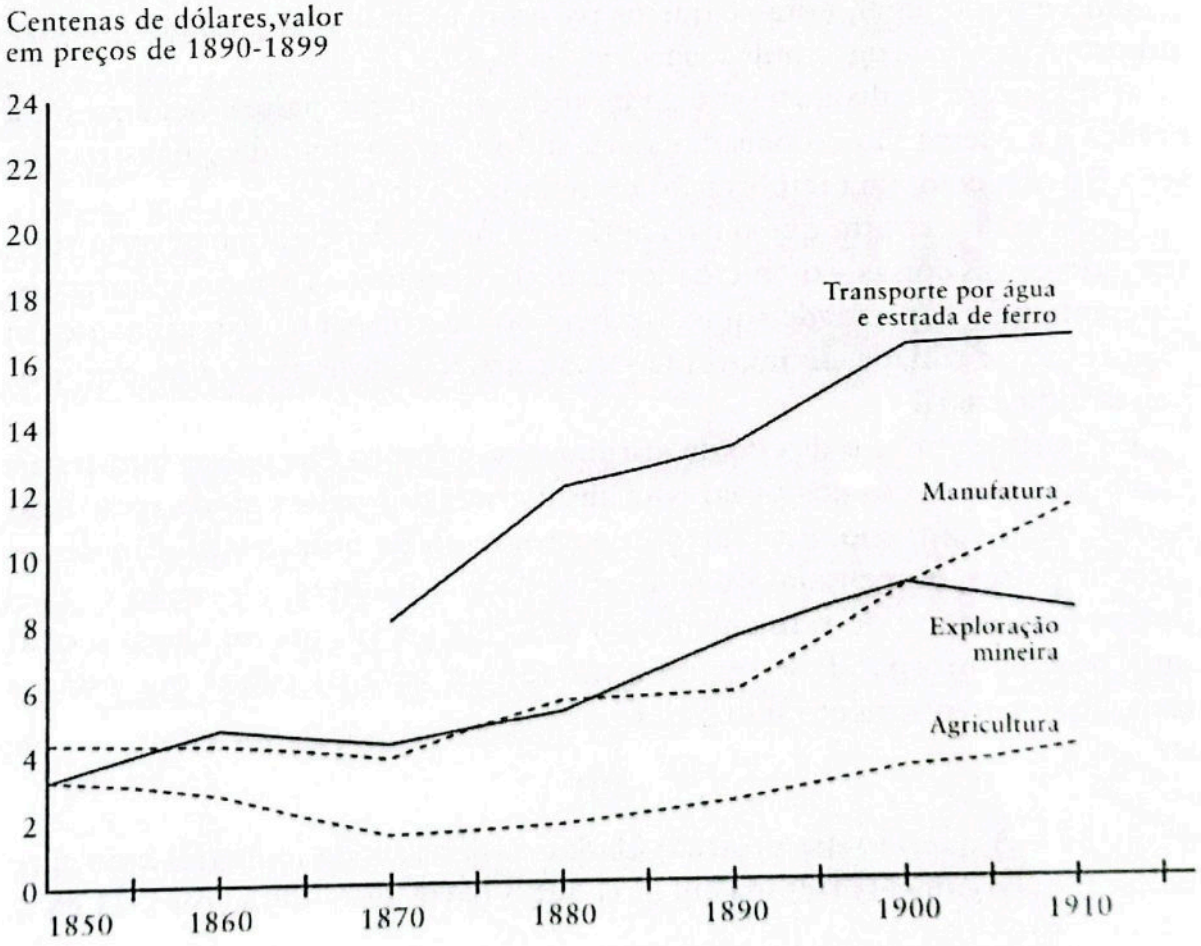
Esta pesquisa, como outras, só pode ser feita nos Estados Unidos, o único país que possui estatísticas científicas a respeito da produtividade (ver § 25).

Damos abaixo um quadro admirável na sua precisão, composto sempre segundo os dados de King, op. cit. Representando a produtividade (a produção líquida média per capita de operários) expressa em dólares, de 1890-99.

Anos	1850	1860	1870	1880	1890	1900	1910
Produtividade industrial	329	471	408	537	757	891	849
Produtividade agrícola	326	273	146	167	237	355	392
A sua relação	1	1,73	2,80	3,21	3,20	2,55	2,10

Este quadro de números acha a sua representação gráfica no diagrama aqui reproduzido:

Recenseamento anual



Ele justifica os mais elogiosos comentários, porque nunca e em lugar algum, senão nas estatísticas americanas reuniu-se assim, em uma série de números, uma representação mais sintética da evolução dos dois grandes ramos da atividade humana: a indústria e a agricultura.

A produtividade da indústria prosseguiu, durante os 60 anos de observação, em marcha rapidamente ascendente, aumentando de 3,90 vezes (de 329 a 849 dólares, de 1890-99).

A produtividade da agricultura fez, pelo contrário, progressos menos notáveis e, no intervalo, deveu sofrer variações muito regulares.

É só desde 1880 que a ascendência é regular e, mesmo, muito rápida, pois a atividade agrícola aumentou 2,35 vezes durante os 30 anos de observação (de 167 a 392 dólares, de 1890-99).

Mas, durante o mesmo lapso de tempo, a produtividade industrial aumentou de maneira muito menos rápida: só 1,58 vezes (de 537 a 849 dólares, de 1890-99).

O resultado disto é que, desde o ano de 1880, houve uma tendência constante de aproximação entre a produtividade industrial, que aumenta mais lentamente, e a produtividade agrícola, que aumenta mais rapidamente.[47]

O resultado dessa evolução niveladora é que a superioridade da indústria dobre a agricultura, que, em 1860 era representada pela relação 3,21 entre as produtividades respectivas, caiu em 1910 até 2,16.

A evolução econômica moderna é caracterizada por um progresso mais lento na produtividade industrial, um progresso mais rápido na produtividade agrícola e uma tendência ao nivelamento entre a produtividade da indústria e a produtividade da agricultura.[48]

Este fenômeno de nivelamento será o fato mais culminante da era contemporânea e – ousemos predizê-lo – também do futuro.

VIII

§ 138 – A tendência para a descentralização geográfica da produção industrial é talvez a mais conhecida e a mais comentada das tendências econômicas modernas.[49]

Com especialidade, o "declínio da Europa" foi assunto de drama coletivo, muito em evidência desde a guerra.

As causas que levam a caminhar na via da industrialização foram examinadas por nós em outro lugar (ver todo o capítulo consagrado à teoria da proteção).[50]

Fora de toda razão política ou social, a razão econômica, isto é, vantagem econômica pura, basta para legitimar esta tendência.[51]

Aliás, um fato de ordem puramente geográfica que favorece a descentralização industrial do mundo é a importância relativa, cada vez maior, tomada pelas energias novas – especialmente pelas quedas de água – como base para fundação das indústrias.[52]

Na ordem das suas disponibilidades naturais em energia hidráulica, os continentes classificam-se da seguinte forma: África, Ásia, América do Norte, América do Sul e Europa.

A Europa é a mais pobre a este respeito, no meio de todos os continentes. Hoje, a utilização desta energia apenas começou (só há 29 milhões de HP captados, em relação a 439 milhões HP disponíveis!), mas, no dia em que se passar a uma utilização mais intensiva, a Europa ocupará um lugar cada vez menor.

III. As realidades econômicas e a política de Genebra

§ 139 – Chegados quase ao fim da nossa obra, acreditamos ter preparado suficientemente o terreno para discutir com proveito a política econômica da Liga das Nações.

Com efeito, reconstruindo a teoria do comércio internacional, chegamos a conclusões muito categóricas a propósito do interesse profundo que tem cada nação, de orientar a sua política de produção no rumo das indústrias até a saturação do seu mercado interno.

Por outro lado, estudando as realidades econômicas e o sentido da evolução econômica no mundo, podemos por em relevo uma tendência assaz expressiva, que é o aumento da capacidade de importação de artigos industriais por parte dos países industriais.

Dispomos das bases científicas e históricas necessárias para enunciar agora o problema da coordenação da produção dos diferentes países do mundo, para saber se este problema comporta uma solução e para indicar em que sentido é preciso procurá-la.

* * *

§ 140 – Porém, qual é a política de Genebra?

De tudo quanto dissemos até aqui, resulta claramente que "decidiu-se" na Conferência Econômica de Genebra, em 1927, só a política internacional das permutas e, especialmente, o problema do nível das tarifas alfandegárias é que nos interessa.

Aliás, era o problema central e essencial do programa de Genebra e, ao mesmo tempo, o problema em que se fez menos progresso para os trabalhos da Conferência.[53]

* * *

§ 141 – O interessante dos trabalhos de Genebra reside no fato essencial e absolutamente novo para a humanidade, que existe agora uma suprema instância em que o pensamento econômico do mundo é de algum modo oficializado.

O pensamento econômico reveste, sob esta forma, um prestígio que jamais tivera antes da nossa época.

Na hora presente, a instância de Genebra não é uma instância de decisão nas questões econômicas; esperando a hora em que poderia sê-lo, ela tem a nobre ambição de se impor ao mundo como uma suprema instância científica.

É do lado dos princípios científicos, que Genebra professa e quer impor, que a nossa atenção deve dirigir-se.[54]

Além disso, quais são esses princípios? Primeiro, todas as ideias de Genebra dirigem-se para o livre câmbio universal.

É verdade que a Conferência Internacional de 1927, conquanto se declarasse contra o espírito protecionista, não quis tomar posição dogmática pelo livre câmbio.

É verdade também que, no seu discurso de encerramento, o presidente da Conferência, Sr. Theunis, dizia que o fim de todos os esforços tinha sido o de assegurar "a liberdade do comércio" e melhor permuta, mas não "o livre câmbio".

Mas os princípios enunciados na base da Conferência foram todos tirados da doutrina clássica do livre câmbio e todo o desenvolvimento das ideias da Conferência desenrolou-se na esteira livrecambista.[55]

Se as conclusões não são abertamente livrecambistas, conquanto mais membros da Conferência tenham sido categóricos nesse sentido, é por causa do seu espírito transacional que elas devem se impor, em toda emergência, à Liga das Nações.[56]

Aliás, todas as interpretações dadas às tendências da Liga são concordantes com o nosso acerto.[57]

Poucos representantes dos povos tiveram a coragem de se declarar abertamente pela manutenção do protecionismo nos seus países.[58]

* * *

§ 142 – O fato capital, que foi o ponto de partida de todas as discussões em Genebra, é a evolução regressiva do comércio internacional depois da guerra.[59]

É a não concordância entre o desenvolvimento da produção e o desenvolvimento do comércio que provocou as mais fundas preocupações.[60]

E é com razão que se pode estabelecer que seja preciso procurar a causa primária da crise econômica mundial na diminuição da capacidade aquisitiva de certos países.

Criar a capacidade produtiva é todo o problema. Tudo que aumenta a capacidade aquisitiva da humanidade é progresso, e tudo que diminui é regresso.

Mas é preciso saber compreender as coisas para alcançar esse fim.[61] Conhecendo mal o terreno, corre-se o risco de se chegar a soluções absurdas.

* * *

§ 143 – é por isso que a grande controvérsia – livre câmbio ou protecionismo? – apresenta-se se modo mais preciso nesses termos: é o protecionismo ou livre câmbio que melhor favorece no mundo o desenvolvimento da capacidade aquisitiva?

Os livrecambistas sempre sustentaram que a capacidade aquisitiva de um país sempre decresce em um regime de proteção.

Eles pensam que a capacidade aquisitiva de um país é estritamente determinada pela renda anual desse país. Assim, se pelo protecionismo se aumenta a renda nacional de certo lado (nas indústrias protegidas), ela é reduzida em uma proporção maior do outro lado (nas outras indústrias).

Todas as nossas demonstrações provaram o contrário. A renda nacional não é coisa fixa. Os movimentos das forças produtivas (homens e capitais), de um ramo da produção para o outro, provocam um aumento ou a diminuição da renda nacional, segundo o sentido desses movimentos (ver § 78). Em particular, os movimentos provocados pelo protecionismo racional, no sentido das atividades mais produtivas, têm como consequência um aumento da renda, ou seja, da capacidade aquisitiva de uma nação.

Especialmente, para os países agrícolas da Europa e da Ásia, o aumento da capacidade aquisitiva só por esta via pode ocorrer do modo sensível e rápido.[62]

É por meio da industrialização que um país aumenta a relação entre a sua produção e as forças econômicas a ela consagradas, isto é, a produtividade média ou o que se chama o "coeficiente econômico".[63]

Manter pelo livre câmbio os países agrícolas em seu estado atual, é deixá-los indefinidamente na situação dos clientes pobres da grande indústria dos países industriais.[64]

Nos países atrasados, o livre câmbio fomenta o trabalho bruto; o protecionismo faculta o trabalho nobre (ver também Hecht, op. cit.)

E só o trabalho nobre cria um grande poder aquisitivo.

§ 144 – Os países agrícolas atrasados encontram-se diante deste dilema:

Se produzirem artigos industriais, produzem-nos em condições desfavoráveis em confronto com o estrangeiro, isto é, mais caros; se não os produzem, não podem importá-los, porque não têm com que pagar tais artigos.

No primeiro caso, os grandes países industriais têm algum proveito, porque o aumento geral da capacidade aquisitiva dos países agrícolas e o desenvolvimento das suas exigências acarretam, apesar de tudo, um aumento das suas importações de artigos industriais.

No segundo caso, os grandes países industriais não têm lucro de espécie alguma! E, entretanto, é este último caso que aparece o preferido.

Querer manter as Índias ou a China na sua atual situação econômica, é condenar os grandes países industriais a lhes vender indefinidamente as mesmas quantidades insignificantes de mercadorias que lhes vendem hoje.

* * *

§ 145 – Hobson dá uma explicação muito interessante, a propósito do desemprego nos países do padrão da Inglaterra. Segundo ele, o desemprego é provocado pela má distribuição das fortunas. Existe excesso de homens ricos que fazem economias, em lugar de gastar.[65]

Para os homens de fortuna média e pequena, a proporção da sua renda consumida é maior e a economizada é menor do que entre os homens ricos.

Ora, as economias aumentam os meios de produção, ou seja, a própria produção e acentuam a desproporção entre a produção e o consumo.

Assim sendo, só uma redistribuição das fortunas em sentido nivelador poderia restabelecer o equilíbrio entre as economias (por conseguinte os meios de produção, isto é, a própria produção) e o consumo.

Mas, semelhante redistribuição não seria possível sem profundas transformações sociais.

Mutatis mutandis, essa explicação de Hobson, válida para os indivíduos no cenário mundial, é válida também para os países no cenário mundial.

Com efeito, existem no mundo países demasiadamente ricos, que destinam uma parte excessivamente grande da sua renda nacional para economias, isto é, para novos empreendimentos que servem para aumentar a produção.

Ao lado desses países, existem países pobres, de fraco poder aquisitivo, que não estão em estado de aumentar este poder aquisitivo, de modo a acompanhar o desenvolvimento cada vez maior da forças produtivas dos países ricos.

A solução não se encontra no empobrecimento dos ricos, mas no enriquecimento dos pobres. Deve ser operada no mundo uma melhor distribuição dos instrumentos de produção. Patten (cap. IV, p. 36): "Para nós, o comércio exterior é o efeito e não a causa da prosperidade nacional; assim acontecendo, favorecendo o crescimento desta, o protecionismo desenvolve o comércio exterior".

O capital recentemente criado nos países ricos e industriais não deve permanecer nestes países, aumentando um aparelhamento de produção já demasiadamente desenvolvido; deve emigrar e fixar-se nos países pobres, para auxiliar a sua industrialização.

Desse modo, esses últimos países aumentarão a sua produção e a sua capacidade aquisitiva em artigos produzidos pelos grandes países industriais, e será realizado no mundo inteiro melhor equilíbrio entre a produção e o consumo.[66]

Eis porque um melhor equilíbrio do mundo, caracterizado pelo aumento do poder aquisitivo dos países que são hoje compradores pobres – e pela ocupação útil dos operários e dos capitais disponíveis nos grandes países industriais (ver § 93) – pode ser atingido, apesar de tudo, por meio da industrialização progressiva dos países atrasados![67]

* * *

§ 145-bis – A ideia da industrialização dos países atrasados nada tem de comum com a ideia de autarquia nem com a ideia de proteção generalizada.

Em Genebra, falou-se muito, e com razão, contra a autarquia. A ideia de autarquia na vida moderna só pode ser sustentada por meio de um único argumento: a guerra. E, talvez, nem por ele! Para que a autarquia seja indispensável, é preciso que, em caso de guerra, um país esteja completamente isolado do resto do mundo e dos seus aliados!

A industrialização, tal como concebemos, é o inverso da autarquia. Cada país se consagra de preferência às atividades mais produtivas, sem preocupar-se com o modo pelo qual vai satisfazer todas as suas necessidades.

O fim é elevar o nível geral da produtividade do país. Quanto ao seu suprimento em artigos necessários à vida da nação, ele é feito, seja por meio da produção interna, seja por meio da importação, sem nenhuma preferência deste ponto de vista. Só o grau de produtividade que um artigo comporta, decide a favor da sua produção interna ou da sua importação.

O caráter do artigo em si mesmo e o seu papel de elemento indispensável para completar a produção não entram em linha de conta.

Compreende-se bem que, desta maneira, em nossa concepção, a autarquia não é um fim: não é também um resultado.

A tendência à concentração, visando certas atividades de grande produtividade, dá origem a sistemas de produção especializados e incompletos diante das necessidades integrais de um país.

Uma interdependência se cria e é mantida entre todos os povos, em virtude da realização desta tendência. Se, de um lado, cada país consegue produzir para o seu consumo interno certos artigos industriais e, para tais artigos, torna-se independente do estrangeiro, por outro lado, ele fica em tal dependência dos outros países para todos os outros artigos – em número tão avultado! – que renuncia a produzir, por causa da sua produtividade demasiadamente pequena.

Assim sendo, é do lado da interdependência e do apoio recíproco das nações, e não do lado da autarquia, que a nossa concepção nos conduz.

§ 146 – Quanto ao protecionismo generalizado a todos os ramos da produção nacional, protecionismo de que tanto se falou na Alemanha no fim do século passado, cremos inútil demonstrar que a nossa concepção não é compatível com esse sistema.

Com efeito, no regime de protecionismo generalizado, cada ramo da produção recebe a sua parte de produção, qualquer que seja o seu caráter.[68]

No sistema que recomendamos ocorre o inverso. A proteção só deve cobrir certos artigos, geralmente em pequeno número em comparação com a universalidade dos artigos produzidos em um país.

Sem dúvida, acontece também com semelhante regime que uma indústria protegida emprega a matéria prima protegida e que, deste modo, produz-se o fenômeno de compensação, que examinamos na nota da página anterior. Mas este caso tem um caráter particular.

O sistema em si mesmo é radicalmente oposto ao sistema protecionista generalizado. Só os artigos de forte produtividade (cuja produtividade ultrapassa a produtividade média do país) são protegidos, com exclusão de todos os outros.

A exagerada e ilógica extensão da proteção não é favorecida neste caso, mas, muito ao invés disto, é combatida.

§ 147 – O livre câmbio, recomendando a especialização de cada país nos artigos que apresentam para ele maior superioridade em face do estrangeiro, isto é, nos artigos cuja produção é favorecida pela natureza – pode crer em uma harmonia natural dos interesses de todos os países.

Essa harmonia natural aparecia com caráter simples e automático. Ela tinha lugar por si só, sem nenhuma intervenção consciente dos homens e da política dos Estados.

Há muita coisa a se dizer – e já se disse muito – sobre a inexistência e a impossibilidade deste automatismo.

Pela parte que nos toca, não temos necessidade de repisar esta tese, pelo simples motivo de não admitirmos as suas premissas.

Com efeito, demonstramos que o objetivo de cada nação não pode ser o de confinar-se nas atividades que apresentem grande superioridade em face do estrangeiro (superioridade relativa externa), mas, muito pelo contrário, que tal objetivo é o de concentrar-se nas atividades que apresentem o máximo de produtividade absoluta (superioridade intrínseca interna).[69]

Ora, enquanto os ramos da produção, que apresentam em cada país as vantagens naturais, são muito diferentes de um país a outro, os ramos de produção são quase os mesmos em todos os países.

Eis a grande diferença entre as conclusões da antiga teoria do comércio internacional e as conclusões da nossa nova teoria.

Segundo as concepções clássicas, a lei do mundo era a harmonia natural e segundo a nossa, a fatalidade econômica gera o antagonismo em certos domínios privilegiados da produção.

A harmonia econômica mundial não é mais um resultado certo, produzido sozinho e com o qual não devemos nos preocupar. Esta harmonia deve ser realizada "artificialmente", colocando-se sobre novas bases o princípio da solidariedade internacional.

* * *

§ 148 – O caminho que conduz à cooperação econômica do mundo é longo e complicado. Mas se estivéssemos certos de que ele nos conduziria a esta meta, sempre valeria a pena seguir por ele.

Com efeito, o outro caminho, o da realização automática da harmonia, jamais nos conduziu à meta: foi-se forçado a reconhecer que ele era quimérico.

É que a teoria sobre a qual esta ideia repousava era falsa. Demonstramos a sua falsidade na sua construção e teremos ocasião de reconhecê-la também nas suas consequências.

Aliás, se por meio da divisão internacional do trabalho entre as nações, tal como era concebida segundo a teoria clássica, cada país encontrasse a satisfação plena dos seus próprios interesses, não seria por acaso absurdo ver-se todos os países não se conformarem com esta lei e prosseguir no afã de realizar certos artigos superiores?[70]

Segundo esta teoria, não existe o problema da cooperação internacional.

No nosso entender, existe um e muito grave.

Para dizer a verdade, ele não é insolúvel.

Não somos pessimistas e sim otimistas. Mas o nosso otimismo não é fugaz.

A cooperação e a harmonização nos parecem possíveis; mas isto exige esforços, sendo, sobretudo, necessário que não se respeitem integralmente as atuais iniquidades do mundo.

Parece que, em geral, na Liga das Nações, não se possui suficiente sentido evolutivo.

Toda a sua concepção é estática e todo o seu equilíbrio é o *status quo*.

A Liga ignora, por exemplo, no domínio econômico, o problema da expansão dos povos prolíficos, isto é, o problema da emigração.

Do mesmo modo, no domínio puramente político, a Liga não soube dar uma resposta à questão capital. Quando a relação da potência atual dos Estados fosse mudar por causa das variações no número da sua população, como poderia a Liga realizar, pelos meios pacíficos, o novo equilíbrio inevitável?

Nunca deveríamos nos esquecer de que a persistência da ideia de guerra é devida, em grande parte, ao fato que a guerra é o único instrumento jurídico que permite fazer adaptações novas às situações novas criadas pela evolução dos povos. Infelizmente, a ideia de guerra confunde-se com esta ideia de evolução.

Depois de uma evolução mais longa, depois de todos os países do mundo tiverem feito grande progresso no caminho da industrialização e depois de certo nivelamento for produzido no mundo entre a produtividade industrial e a produtividade das matérias primas, será realizado melhor equilíbrio entre os esforços e os benefícios dos homens.[71] É, então, que a cooperação econômica do mundo deixará de ser uma palavra vã, servindo para cobrir a exploração de uns pelos outros, para se tornar uma realidade em que cada um encontrará a sua satisfação.[72]

* * *

§ 149 – Mas, antes de ir tão longe, e limitando-nos ao tempo presente, poderíamos perguntar:

Deve-se considerar a descentralização industrial e o advento industrial dos países novos como um fenômeno lastimável, destinando a perturbar um equilíbrio excelente para a humanidade?

Será possível que a sorte dos velhos países industriais seja posta em perigo por este fenômeno?

Cremos firmemente que não.

Na Conferência Internacional de Genebra, o Sr. Cassel desenvolveu a tese de que a crise econômica mundial é devida em grande parte ao fato de se terem tornado muito caros os produtos industriais, que os países agrícolas não estão em condições de pagar.[73] Por outro lado, os países agrícolas não podem desenvolver-se, porque não estão em condições de aperfeiçoar a sua produção, importando máquinas agrícolas, adubos etc.

O acerto é exato, mas a conclusão não pode ser a do Sr. Cassel, isto é, o livre câmbio.

Pelo livre câmbio, só se consegue tornar permanente e consolidar o atual estado de coisas. Com este sistema, os países agrícolas ficarão sempre puramente agrícolas e sempre terão pequena capacidade aquisitiva. Só a industrialização destes países poderá aumentar a sua capacidade aquisitiva e criar mercados para os produtos industriais dos velhos países industriais (ver § 135 e § 136).[74]

§ 150 – Por que razão a indústria inglesa, por exemplo, sofre hoje de desemprego crônico? Será porque os países do Leste da Europa começaram a produzir mais artigos industriais do que até esta data?

Não. É porque estes países ficaram bruscamente empobrecidos pela guerra, tendo a sua capacidade aquisitiva consideravelmente diminuída.

Se tais países tivessem progredido normalmente em um período de paz ininterrupta, teriam podido criar progressivamente indústrias próprias, aumentando na mesma medida a sua capacidade aquisitiva e passando a ser compradores, cada vez mais ricos, dos produtos industriais das grandes nações. O equilíbrio jamais teria sido rompido e os grandes os países industriais não teriam conhecido a atual crise.

Não é o processo normal de industrialização dos países atrasados que pode produzir crises nas grandes nações industriais.

Só o empobrecimento brusco, produzido pela guerra, pode provocar uma crise de consumo.

Com justa razão, o Sr. Gliwik, delegado da Polônia na Conferência Internacional, pôde dizer: "Uma volta dos países recentemente industrializados para as fileiras dos países agrícolas não estaria de acordo com o interesse dos grandes países industriais".

Aliás, Carey (vol. I, p. XX, prefácio) escreve: "Uma agricultura real segue sempre e nunca precede a implantação de uma indústria diversificada e, por conseguinte, a proteção é uma questão agrícola e não industrial".

Também nesta Conferência, o Sr. Hermes, delegado da Alemanha, pôs as coisas no seu lugar, insistindo sobre o fato capital de que o poder aquisitivo do mundo depende, sobretudo, do poder aquisitivo dos países agrícolas.

§ 151 – É nessa direção que devemos procurar remédios radicais aos males econômicos de que padece a humanidade.[75]

A solução que resulta das nossas asserções é uma solução radical de problema permanente. Isto porque a fraca capacidade aquisitiva dos países agrícolas é um fato permanente.

A conclusão do preâmbulo da Conferência de Genebra é muito diferente. Se a agricultura vende barato e não pode comprar os produtos da indústria tornados mais caros, é porque a capacidade de consumo das classes industriais diminuiu por causa do desemprego etc.

Por conseguinte, a causa inicial deveria ser procurada na crise de consumo das classes industriais, e não na crise de consumo das classes agrícolas. É inverter o problema.

Mesmo se, em virtude do desemprego, tiver havido uma diminuição real na capacidade aquisitiva dos países industriais e das classes industriais, ela não deixa de ser passageira. O nível de consumo é geralmente muito superior para os países industriais, em confronto com os países agrícolas.

Existe um desequilíbrio permanente, e é deste lado que devemos procurar as soluções radicais e definitivas.

De outro modo, agarrar-se aos fatos passageiros e explicar o desemprego industrial pela diminuição de consumo dos países industriais – como conseqüência do desemprego, é não ir muito longe.

Ninguém poderá contestar a existência da solidariedade de todos os países do mundo. A Conferência teve razão quando, no seu preâmbulo, exprimiu-se por esta forma: "A opinião pública mundial começa a compreender que o bem estar não é uma coisa que se possa enlatar para o uso próprio".

Mas a solidariedade não é uma coisa simples. O mecanismo da solidariedade internacional é muito complexo e aquele que o compreender mal pode lhe trazer mais danos do que benefícios.

§ 152 – A Conferência de Genebra foi dominada de um extremo a outro por esta ideia: o livre câmbio é a paz.[76]

Ninguém demonstrou até aqui a coincidência entre o protecionismo e a agressividade política.

§ 153 – O protecionismo não vai também de encontro ao princípio de solidariedade universal. Quando muito, vai de encontro ao princípio da exploração e dos monopólios.

O protecionismo, que examinamos e justificamos em condições bem determinadas, jamais permite que se impeça, por meio de proibições de saída, a

livre circulação de matérias primas; ele se propõe simplesmente a assegurar o mercado interno para certos produtos manufaturados. Favorece a utilização no local das matérias primas, facilitando uma descentralização das indústrias superiores no mundo.[77]

Um novo senso de solidariedade nacional nasce desta descentralização. Não se trata mais, para as nações atrasadas e pobres, de renunciar aos benefícios concretos, certos e imediatos, que traz a sua industrialização e de continuar a oferecer aos grandes países industriais a lamentável vantagem de suprir integralmente os seus fracos mercados com os seus artigos manufaturados.

Muito pelo contrário, a industrialização desses países pobres constitui o único meio do seu soerguimento e a única base séria para a prosperidade dos grandes países industriais.

A verdadeira solidariedade não consiste em fazer viver os países ricos com a pobreza dos países pobres, mas em enriquecer estes países pobres e, com eles, em escala naturalmente maior, os países ricos.

§ 154 – Entre as indústrias do mundo, uma especialização tende a se acentuar neste sentido.

As indústrias que produzem artigos de consumo direto tornam-se cada vez mais descentralizadas e nascem em todos os países.

As indústrias que produzem meios e instrumentos de produção (isto é, capital) permanecem confinadas em pequeno número de grandes países industriais.

É uma especialização lógica, porque ela deriva da necessidade que têm as indústrias que produzem instrumentos de produção, de possuir uma clientela quase universal.

* * *

§ 155 – O grande princípio do livre câmbio é a divisão internacional do trabalho.

Segundo este princípio, a liberdade completa das permutas acarreta necessariamente duas consequências:

a) a produção total do mundo cresce;

b) a produção de cada país cresce.

A segunda posição é muita mais audaciosa do que a primeira.

Confessamos não ter encontrado nenhuma demonstração que possa prová-la.

Se se pudesse prová-la, não haveria mais discussão entre o livre câmbio e a proteção; o processo seria ganho sem maior esforço pelo livre câmbio.

O livre câmbio deve, então, provar pelo menos a primeira proposição; que a liberdade das permutas teria como consequência uma produção máxima para humanidade no seu conjunto.[78]

Suponhamos que seja verdade; estaríamos em presença de uma verdade de imensa importância.

Seria, então, difícil para qualquer nação invocar um interesse egoísta, que iria diretamente contra o interesse geral da humanidade.

* * *

§ 156 – Suponhamos que a doutrina do livre câmbio tenha razão sobre o primeiro ponto e não tenha razão sobre o segundo.[79]

O regime livrecambista representaria, então, uma fórmula esplêndida para a humanidade inteira, que não seria ao mesmo tempo uma fórmula esplêndida para cada país em particular.

Então, a média da produção por habitante seria a maior possível para a humanidade inteira, mas existiriam países para os quais a média da produção poderia ser maior com o protecionismo do que com o livre câmbio.

Segue-se disto que, para estes países, a renúncia ao protecionismo é uma renúncia a uma vantagem nacional positiva, para o bem da humanidade, isto é, um sacrifício direto e concreto.

Assim, neste caso, os fins nacionais não coincidem com os fins da humanidade em geral, pelo menos no que toca a certas ações.

§ 157 – Apresenta-se agora uma questão.

Pode-se, normalmente, impor a uma nação a renúncia às suas próprias diretrizes para seguir as da humanidade?

Será possível que o princípio da economia das forças da humanidade (o princípio do melhor rendimento) esteja acima do princípio da liberdade das nações? O problema cessa de ser econômico para se tornar filosófico.

Para dar uma resposta, examinemos o que se passa com os cidadãos de um mesmo país.

É bem certo que a perfeita distribuição das forças individuais não se realiza em um regime de liberdade completa dos indivíduos.

Os homens nascem desigualmente dotados para as funções sociais que devem desempenhar.

Se a distribuição dos papeis econômicos, políticos, sociais, em uma nação, se fizessem segundo um plano de conjunto concebido por um tirano, poder-se-ia chegar sem dúvida ao emprego mais econômico possível das forças intelectuais dos homens.

Mas a que preço?

Cada homem perderia a liberdade de escolher a sua carreira, perderia toda a sua liberdade de decisão. O seu papel seria fixado por uma força estranha. O limite dentro do qual ele teria o direito de instruir-se e de preparar-se para a sua carreira individual lhe seria de antemão traçado. A cada qual seria dito até onde poderia ir com a sua instrução, uma vez que, do ponto de vista do rendimento máximo do conjunto, não seria útil,

mas, pelo contrário, prejudicial que o individuo ultrapassasse o limite que lhe fosse prescrito.

Pode-se por acaso, invocando a divisão mais perfeita do trabalho, acorrentar um homem a mister que ele considere de ordem inferior ou a mister que lhe repugne executar?

Em nome de que princípio econômico ou, mesmo, ético pode-se impedir que um homem desenvolva as forças que tem (ou que pensa ter)?[80] Em nome de que princípio pode-se proibir que uma nação (porque, pelo livre câmbio, proíbe-se) realize para si mesma uma prosperidade que vá além de um limite imposto, mesmo se esta prosperidade devesse afastar a humanidade, no seu conjunto, do nível mais elevado que ela poderia atingir?

A democracia supõe e impõe o respeito do indivíduo na pesquisa dos seus próprios fins; pode-se proibir que as nações prossigam nos seus fins, quando seria possível para uma parte delas alcançar maior prosperidade mediante sacrifício do interesse – mesmo certo – da humanidade?

Uma vez que o livre câmbio não pode garantir para todas as nações uma prosperidade maior do que aquela que a proteção oferece, uma vez que existam nações que perdem o livre câmbio e ganham com a proteção, o livre câmbio não pode ser para estas nações senão um regime de constrangimento contra a natureza (porque não nos arriscaríamos a dizer um regime de escravidão)?

§ 158 – Aqui aparece a imensa contradição da Liga das Nações.

Como se repetiu tantas vezes, a Liga das Nações representa a ideia de democracia extensiva às nações.

Ora, segundo o que dissemos, o protecionismo (ou melhor, o direito de pronunciar-se pelo protecionismo) faz parte dos direitos elementares de uma nação.

Quando o exercício deste direito em um sentido protecionista assegura a prosperidade para a nação (mesmo com o risco de impedir a solução excelente para a humanidade inteira), ele é ao mesmo tempo legítimo e razoável e chega a constituir um direito elementar à ascensão nacional.

Ora, quando a Liga das Nações apresenta diante da humanidade, ao lado do ideal da paz, o ideal do livre câmbio universal, ela quer impor um sistema que – pelo menos para certos número de nações – é um regime de justificações desvantajosas. É a mais formal antítese da democracia das nações.

* * *

§ 159 – Existe um caso, um só, em que o sistema do livre câmbio absoluto e universal seria justificado (bem entendido, na hipótese que ele represente para a humanidade, no seu conjunto, uma solução perfeita): é aquele em que se poderia corrigir, por meio de medidas conscientes de distribuição, as desvantagens provocadas pelo livre câmbio em detrimento de certas nações.

No interior de um mesmo Estado, uma redistribuição dos lucros entre todos os ramos de produção e entre todas as classes sociais é sempre possível; pode-se em qualquer tempo corrigir à vontade os erros e as iniquidades que seriam provocados pela solução perfeita.

Para um Estado, o problema da sua organização econômica apresenta-se esquematicamente em dois termos:

1) primeiro, realizar a forma perfeita que assegure o máximo de produção do conjunto da nação, sem levar em linha de conta questões de equidade e de justiça;

2) corrigir, por meio de medidas de redistribuição interna, todos os efeitos iníquos causados por esta organização perfeita da produção.

A possibilidade de regular em segundo lugar a distribuição permite escolher – sem consideração de equidade e de equilíbrio de interesses – a solução que representa a produção nacional perfeita.

Não acontece o mesmo com a solução, supostamente perfeita, do livre câmbio universal. A possibilidade de corrigir a distribuição entre diferentes nações falta por completo.

Só se pode executar o primeiro ato, o da constituição do sistema produtivo segundo a lei da maior produtividade; é vetado desempenhar o segundo ato, o da distribuição mais equitativa possível.

Eis aqui o que todos os livrecambistas deveriam compreender.

A organização política internacional é condição indispensável para a realização de um livre câmbio equitativo (sem vencedores nem vencidos).

Que se trate do livre câmbio abrangendo o mundo inteiro ou que se trate de uniões alfandegárias continentais ou de outra espécie, é necessário que todo território de semelhante unidade econômica pertença à mesma unidade política.[81]

Só a unidade política garante a distribuição e a redistribuição que tende para equidade. Sem a unidade política, uma unidade econômica – grande ou pequena – formada por diversas nações sempre terá os seus aproveitadores e os seus ludibriados.

"Renunciai para que eu enriqueça", seria o lema de semelhante combinação.

§ 160 – Uma nota muito importante que devemos fazer abrange o próprio sentido dá forma econômica perfeita que o livre câmbio pretende assegurar.

Existe uma forma perfeita absoluta, que faz abstração completa das circunstâncias históricas.[82]

É aquela que o mundo deveria tomar se uma inteligência infinita fizesse tábula rasa das realidades de hoje e organizasse *ab ovo* a distribuição da produção dos bens de toda a sorte sobre a terra, de tal modo que a produção perfeita fosse assegurada para a humanidade.

Só esta forma de distribuição seria excelente, absoluta; só ela seria verdadeiramente *otima optimorum*.

Mas a forma ideal para qual a humanidade poderia pretender dirigir-se hoje, seria uma outra forma bem diferente da *otima optimorum*. Seria a forma ideal que resultasse da combinação do ideal absoluto (a solução *otima optimorum*) com a distribuição das forças produtivas que hoje existem na realidade.

As realidades históricas, impressas na configuração econômica do mundo atual, não podem desaparecer, nem ao menos ser radicalmente canceladas, sem que o esforço negativo desta transformação seja maior do que a vantagem positiva de uma redistribuição das forças produtivas.

Existem casos em que não é vantajoso reconstruir ou transformar de modo muito radical um edifício, mesmo que ele seja absurdo e incomodo.

Assim sendo, o ideal prático não pode ser resolvido senão por uma transformação pouco importante, que só de longe se aproximaria do edifício do ideal absoluto.

O ideal absoluto, se é que ele existe, poderia ser atingido só se não houvesse nenhum edifício sobre o terreno a construir.

Segue-se disto que o livre câmbio, mesmo nos seus dos mais belos sonhos, não poderia atingir o ideal absoluto ou o ideal teórico, constituído pela solução *otima optimorum*.

Ora, todas as conclusões da doutrina são baseadas sobre a hipótese desta distribuição, teoricamente ideal, das forças produtivas do mundo. Disto resulta que o livre câmbio não pode nos dirigir para a solução "ótima" teórica, mas sim para a solução que poupe os resultados históricos, e não para a verdadeira solução "ótima".[83]

Decorre do exposto que os benefícios prometidos pelo livre câmbio, dependendo da realização da verdadeira solução perfeita, não podem e nunca poderão se realizar, porque esta solução perfeita – se existe – nunca é realizável.

Todas as conclusões ótimas dos livrecambistas são, neste caso, postas de quarentena.

* * *

§ 161 – Para resolver os problemas econômicos do mundo atual, é preciso um poder de concepção pouco comum e um esforço de desinteresse contínuo de tudo quanto possa parecer um preconceito.

É preciso desenraizar muitas ideias caras e muitos lugares comuns, para ser-se acessível à renovação necessária na economia mundial.

É preciso que cada qual possa libertar-se do que pensa ser o seu próprio interesse. Sobretudo, as grandes nações industriais devem compenetrar-se de que não é sobre uma situação de monopólio que elas podem construir solidamente a sua situação no mundo.

O monopólio nunca é duradouro e, aliás, perder a potência exclusiva nem sempre quer dizer perder alguma coisa substancial e real.[84]

Mostra-nos a história que os grandes países industriais do Ocidente europeu perderam muitos outros monopólios e que nem por isto a sua sorte se tornou má, muito pelo contrário.

A Inglaterra tem mais proveito com o desenvolvimento industrial dos Estados Unidos do que teria se este último país tivesse ficado para todo o sempre na condição de uma colônia de fazendeiros!

O monopólio e o terror da exclusividade não devem dominar o mundo. As velhas nações não devem aterrorizar indefinidamente as novas.

É verdade que entre as nações novas existem algumas que, pelo seu surto, ameaçam e aterrorizam, por sua vez.[85]

§ 162 – Felizmente, a evolução do mundo conduz, apesar de tudo, a certo apaziguamento.

É um fato que já assinalamos com otimismo.

Mostramos que uma tendência geral impele os artigos industriais para um preço mais baixo em relação aos artigos agrícolas (ver § 133) e que a produtividade industrial tende a igualar a produtividade agrícola (ver § 137). O protecionismo, favorecendo o processo de descentralização industrial, leva à industrialização progressiva acelera a tendência para a igualdade.

O grande mérito da proteção reside nesta dupla obra de nivelamento que ela porá no mundo.

De um lado, ela espalha geograficamente os benefícios do fomento industrial a todos os países do mundo; de outro, ajuda a preencher o abismo que ainda existe entre a produtividade da indústria e da agricultura. E este último nivelamento representa, ao mesmo tempo, o nivelamento do nível de vida e o "nivelamento dos gozos" para as diferentes nações.

Ao invés disto, retardando este processo, o livre câmbio acentua as diferenças entre os níveis de vida dos diversos países.

Eis por que motivo o protecionismo aparece de algum modo como o *socialismo das nações*.

* * *

§ 163 – O protecionismo – de acordo com o que foi por nós demonstrado – não é só o sistema que convém ao país em estado de ascensão industrial.

Pode também convir – nas condições e dentro dos limites da nossa teoria – aos grandes paises industriais. É bastante o enfraquecimento verificado em um ramo industrial importante, de forte produtividade, para que seja muito proveitoso à nação auxiliar esta indústria por meio da proteção (ver § 79).

(Pelo contrário, não existe perda se o ramo enfraquecido representar uma pequena produtividade em relação à produtividade média do país.)

Eis o motivo porque, mesmo para um país como a Inglaterra, o protecionismo pode ter um sentido muito real – de um meio de enriquecimento ou (conforme o caso) de um meio de evitar o empobrecimento do país.

A Inglaterra pode outrora suportar o livre câmbio. Porque ela era bastante forte para isso.[86] Com o decorrer dos tempos, em nossos dias, ela não pode mais suportá-lo e deverá recorrer às medidas legais de proteção, em lugar das exortações feitas hoje ao público inglês: *"Buy English goods"*.[87]

* * *

§ 164 – De um lado, para os países atrasados em vias de industrialização e, do outro, para os velhos países industriais, o protecionismo – se ele for concebido racionalmente – pode sempre, segundos os casos, dizer a sua palavrinha.

Ele se adapta a todas as necessidades, a todas as estruturas econômicas, a todos os estágios da evolução de um país.

Pode auxiliar uma nação em circunstâncias independentes de lugar e de tempo.

Enfim, na evolução mundial, ele imprime uma tendência para os fins mais legítimos que a humanidade possa ter em vista: repartição equitativa das oportunidades de lucro e de gozo, correspondência entre o esforço humano e o seu proveito em uma palavra: *Justiça*.

* * *

§ 165 – Chegamos ao fim dos nossos esforços.

Fizemos o possível para conhecer a verdade, e nada mais do que a verdade, fugindo cuidadosamente de toda dedução sentimental, à maneira dos livrecambistas.

Porque o livre câmbio não é mais que um resultado de uma confusão superficial e sentimental entre a liberdade econômica e a liberdade *"tout court"*.[88]

O livre câmbio, para um país, não é a liberdade de organizar a sua produção segundo os seus interesses, mas o contrário disto.

Essa liberdade e essa independência são representadas pelo protecionismo.

A verdadeira independência de um povo só é obtida pela criação de meios industriais que garantam a defesa nacional e a riqueza nacional. Porque, para um povo moderno, a independência não pode ser divorciada da riqueza.

Ora, esses meios e essa riqueza são favorecidos pelo protecionismo. Um país pode arruinar-se pela inatividade. Jamais se viu na história um povo arruinar-se pelo trabalho ou pela produção.

O livre câmbio, desprovido da argumentação correspondente ao estado atual do mundo, não é mais uma teoria científica. Não é mais uma doutrina. É uma ideia preconcebida.[89]

A ideia de liberdade nada tem de comum com ele. O livre câmbio jamais é a liberdade das indústrias, nem a liberdade da produção.[90]

Ele nunca é a liberdade das nações e, muito menos, das nações fracas!

Segundo a palavra de Thiers, que pode servir de conclusão para o nosso livro: *"Se a liberdade política é a proteção dos fracos, a liberdade comercial (intempestiva) é o triunfo do mais forte"*.

IV. Revisões

§ 166 – Chegados ao fim da nossa obra, acreditamos ter suscitado bom número de dúvidas sobre o valor da ciência clássica.

A reconstrução das teorias reconhecidas até hoje como intangíveis, as novas noções que tentamos introduzir na discussão e a nossa concepção da verdadeira direção que é preciso dar aos esforços de uma nação criam pontos de vista novos, à cuja luz seria muito interessante se considerarem as doutrinas antigas, assim como os seus autores.

Eis porque achamos útil submeter a obra de alguns economistas a um exame sumário.

Sob o titulo de "Revisões", passaremos em revista as suas obras, contempladas através das nossas concepções.

É um simples ensaio, que nos permite esclarecer e precisar melhor tudo quanto poderia ficar obscuro em nossa exposição já feita.

Ele não pode ter a pretensão de constituir um exame aprofundado de toda a obra dessas escolas e desses autores. Não passa de uma resenha unilateral dos únicos pontos de vista que nos preocuparam nas páginas do nosso livro.

É só sob este modesto aspecto que ousamos apresentá-lo ao leitor.

Os fisiocratas

§ 167 – Nada é mais feliz para um homem de ciência do que chegar a introduzir na ciência uma noção nova.

Mesmo se se especulou mal com esta noção, mesmo se as conclusões a que se chegou foram falsas, uma noção "de sucesso" (como um artigo de comércio "de sucesso") é sempre uma descoberta feliz.

Existem noções que não representam em si mesmas outra coisa além da verificação de um fato, a evidência de um fenômeno existente.

E, no entanto, elas têm uma vitalidade extraordinária. Elas se impoem, fecundam as ideias e as teorias, fazem nascer sistemas, abalam o pensamento do mundo, suscitam terríveis controvérsias e, em seguida, provocam lutas científicas ou sociais.[91]

* * *

§ 168 – Uma noção desta ordem, aliás, fecunda, foi o que consistiu a base do sistema fisiocrata. É o produto líquido. Em qualquer operação de produção, é preciso deduzir do produto bruto as despesas e o consumo das riquezas que esta operação implica. Só a diferença representa o produto líquido.

É sobre esta noção que construímos o nosso sistema. É uma noção rica, uma mina de ouro para a ciência.

Mas, como a empregam os fisiocratas? É aqui que começam os erros.

O produto líquido, dizem os fisiocratas, só existe na agricultura (?), porque só na agricultura (?) a natureza vem trabalhar ao lado do homem.[92]

Mas, e a indústria? Ela só se trata de juntar uns aos outros os produtos da agricultura, com o auxílio do trabalho.

Mas, o que faz o trabalho? Ele não junta coisa alguma ao valor do objeto que fabrica; ele nada aumenta nada cria, porque o valor do trabalho é exatamente igual ao valor do consumo do operário.

Assim sendo, a indústria nada produz; os industriais e os artificiais formam a "classe estéril da sociedade".

Seria razoável, em nossos dias e depois das demonstrações que fizemos, combater ainda esta catadupa de absurdos?

***

§ 169 – Trabalharão as forças naturais só na agricultura?

Mas, na indústria, há antes de tudo a força motriz (vapor, quedas de água etc.), que multiplica a força dos homens.

Na indústria americana dos nossos dias, cada operário tem à sua disposição quase quatro cavalos vapor!

Vê-se bem que os fisiocratas viveram antes de Watt!* No seu tempo, a produção só conhecia dois elementos: a natureza que fornecia só a matéria (e muito pouca energia nos moinhos de vento ou nos navios de vela!) e o homem, o qual, com os seus braços (ou auxiliado por animais), era a única fonte de energia industrial.

Hoje, que evolução! Ao lado das energias mecânicas, existem também formidáveis energias químicas que surgem no interior dos imensos fornos ou recipientes, nos quais o homem não faz mais do que preparar o encontro dos elementos químicos, que vêm desenvolver as suas forças interiores em formidáveis reações!

§ 170 – E, para seguir ainda um pouco os postulados dos fisiocratas, perguntamos se o homem na indústria produz exatamente aquilo que ele consome.

Em todos os tempos, o homem sempre produziu mais do que aquilo que consome! Os fisiocratas não tinham razão no seu tempo e menos razão terão hoje.

Basta comparar, como já fizemos para a indústria americana, a produção média líquida por operário, com salário médio, e calcular o excesso (ver a rubrica $\frac{f-d}{a}$ nos quadros H do § 27). Este excesso é o elemento que mais varia entre as diferentes atividades humanas! Ele ultrapassa consideravelmente, em muitas indústrias, os próprios salários!

* Referência a James Watt (1736-1819), engenheiro escocês que inventou a primeira máquina a vapor funcional, considerada um elemento fundamental na deflagração da Revolução Industrial do século XVIII. – N. dos E.

Diante disto, vê-se que aquilo que o operário produz fora do seu salário supera em muito o próprio salário! Para toda a indústria americana, em 1914, a produção média líquida era de 1.400 dólares por operário e o salário médio líquido era de 580 dólares por operário! O excesso dos valores da permuta, produzido pelo operário para cada país, era de 820 dólares, isto é, muito superior aos próprios salários.

E, entretanto – no entender dos fisiocratas –, a indústria não apresenta "mais-valia"!

Por outro lado, os fisiocratas pretendem que o salário não representa mais do que é estritamente necessário para a vida do operário.

Se assim acontecesse, seria preciso que todos os salários fossem mais ou menos iguais num mesmo país. Isto não era verdade no tempo dos fisiocratas. É inútil provar que hoje também não é verdade! Percorrei as estatísticas americanas ou qualquer outra estatística!

O grande valor social da indústria é, justamente, o de elevar o nível geral da vida dos nossos operários agrícolas. É desta maneira que a indústria se confunde com o bem estar dos povos.

* * *

§ 171 – Apesar dos seus erros, os fisiocratas conservam o mérito de ter assinalado a importância do produto líquido e de ter querido classificar as atividades humanas segundo o seu produto líquido.

Mas, para classificar, teria sido preciso reduzir a produção líquida dos diferentes ramos a uma unidade comum.

A unidade comum mais indicada é o homem, que participa da produção (ver § 14).

Enxertar sobre esta unidade uma produção líquida tão grande quanto possível, eis o fim natural de toda a indústria humana.

Eis porque o critério que empregamos (ver § 14), isto é, a produção líquida por operário e por ano, é um critério social e econômico natural. Os fisiocratas não chegaram até aí: perderam-se em caminho.

Eles mesmos se colocaram na impossibilidade de tirar conclusões justas, porque partiram do postulado absurdo, segundo o qual o trabalho é uma coisa uniforme, não sendo o caso de se classificar as atividades humanas de acordo com o rendimento do seu trabalho!

* * *

§ 172 – O fisiocratismo permanece a doutrina econômica da sua época. Era justificado a destinar a renda do solo e a ser agradável aos poderosos do dia, que eram então os senhores da terra.

Apesar disso, e malgrado o seu caráter estreito e de algum modo artificial, a doutrina brilha por vezes com raios duradouros, que ainda chegam a nos iluminar.

Adam Smith

O seu prestigio é ainda hoje tão grande que não se pode tocar na sua doutrina sem que se ouça clamar que houve sacrilégio.

Pretende-se, geralmente, que cada geração chegada aos postos de responsabilidade social seja imbuída – na sua atividade realizadora – pelas ideias da geração precedente.

Para o livre câmbio, a influência que o mundo pensante sofre hoje é muito anterior: ela vem de Smith e da imensa preponderância que naquela época ele teve sobre os espíritos.

Nas vastas regiões da economia política, a sua figura domina. Faz pensar nestas palavras de Vitor Hugo: "É ele, sempre ele... Ou quente ou gelado/ Sua imagem, incessantemente, assalta os meus pensamentos."

As verdades de Smith ainda se prendem ao trabalho.

Diz Conrad: "Que a teoria livrecambista de Adam Smith contém em sim mesma uma verdade fundamental e isto nenhum economista de hoje poderia ousar negar".

E reconhece-se ainda que a sua doutrina do livre câmbio sofreu poucas modificações. Georg Iahn escreve, no artigo *Freihandelslehre*: "A forma sistemática que Adam Smith deu à teoria do livre câmbio foi guardada intacta pelos seus sucessores e partidários diretos".[93]

A conclusão não abrange só os sucessores imediatos, porque, mais adiante, o autor nos diz: "A mesma coisa (nenhuma nova contribuição) ocorre com o grande número de economistas que professam idênticas opiniões e que participaram do 'congresso econômico', em que lutaram por escrito pela realização do livre câmbio".

Aliás, estes acertos foram feitos por todos aqueles que conhecem a marcha do pensamento econômico de Smith até os nossos dias, e que algumas vezes ficam desolados com a pobreza de argumentos novos da escola livrecambista.

***

§ 173 – O que é preciso reconhecer é que a *intuição* de Smith foi verdadeiramente extraordinária. O que, infelizmente, lhe falta é a *informação* exata sobre todas as realidades econômicas (com exclusão das da Inglaterra) e a análise profunda de certos fenômenos.

O que primeiro admiramos em Smith é que ele foi dominado pela ideia de hierarquizar – como os fisiocratas – as atividades econômicas e que, para isto, apresentava certos critérios segundo os quais a classificação deveria ser feita.

O primeiro critério é a quantidade de trabalho produtivo posto em movimento ou desferido por uma atividade produtora; o segundo critério é a quantidade de valor de permuta acrescentada cada ano à renda nacional.

É verdade que, na aplicação prática destes critérios, Smith comete um grande erro, pondo na frente, primeiro a agricultura e, em seguida, a indústria.

Ora, é justamente uma classificação às avessas. Tudo quanto mostramos prova claramente que é a indústria que toma o primeiro lugar.

Todavia, a própria ideia de se fazer semelhante classificação e de estabelecer critério não deixa de ser muito notável.[94]

* * *

§ 174 – Os erros de Smith provêm, sobretudo, de duas causas: Smith funda a ideia de valor sobre o custo de produção – e considera o trabalho humano como uma coisa uniforme.

Sobre o primeiro ponto, é inútil insistir, desde muito ele saiu definitivamente da ciência.

O segundo tem sempre atualidade, porque ele ainda dá margem a erros grosseiros.

O trabalho humano ainda não é uniforme; muito ao invés disto, ele é um elemento muito desigual e diferenciado. É talvez o mais diferenciado de todos os elementos econômicos e de todas as causas que tem um único nome.

Sempre, mesmo no tempo dos fisiocratas e de Adam Smith, aconteceu a mesma ciosa.

Sempre existiram imensas diferenças na habilidade dos diferentes gêneros de trabalho e na sua produtividade.

Mas, nos dias que correm, essas diferenças passaram a ser imensas.

A razão disso é que, na indústria moderna, aquilo que o homem faz é muito secundário em relação ao trabalho feito pelas forças dominadas pelo homem.

Na indústria americana dos nossos dias, cada operário não trabalha sozinho, mas sim com o auxílio de 4 HP, pois tal é o número de cavalos vapor que tocam em média a cada operário.

O trabalho humano é auxiliado e cercado por forças físicas e químicas; muitas vezes, o homem executa um trabalho "separado", um trabalho de simples vigilância. Ele coloca em presença umas das outras, forças naturais físicas e químicas, e deixa que elas trabalhem.

O homem torna-se, assim, um fator de simples ligação entre diversas operações feitas automaticamente.

Existem fábricas de produtos uniformes criados por meio de processos químicos, tais como as fábricas de cimento, de carbureto, de soda cáustica, de vidros mecânicos, nas quais, como já demonstramos, o homem desempenha um papel de simples "intermediário" entre as forças naturais que trabalham sozinhas.

Para empregar uma expressão tirada justamente da química, o homem passa a ser um simples "catalisador", cuja presença é necessária para que as reações entre diferentes elementos possam começar.

O que é notável no ponto de vista econômico é que estes operários, cujo trabalho tem uma produtividade tão grande, muitas vezes, não passam de simples camaradas, não sendo nem mesmo operários qualificados (*skilled*).

Só o automatismo das instalações permite que eles realizem uma produção líquida tão considerável.

Nessas condições, não é de se admirar que as diferenças na produtividade por operário sejam tão grandes entre diferentes indústrias.

Como já vimos, de acordo com as estatísticas americanas (ver o quadro A do § 16), existem indústrias nas quais a produção líquida de um operário por ano atinge 8.300 dólares, e outras indústrias nas quais ela cai até 645 dólares.

E, contudo, ainda existem economistas que, prestando fé em Adam Smith, continuam a raciocinar sobre "o trabalho" como um elemento homogêneo e que ainda nos vêm dizer candidamente que os produtos são permutados de acordo com a regra: "trabalho igual contra trabalho igual!"

O absurdo da doutrina do livre câmbio vem justamente disso. As suas bases, a teoria do valor custo de produção e a uniformidade do trabalho, são radicalmente falsas!

E, contudo, continuam-se a sustentar soluções que assentam em bases falsas!

Nada há mais paradoxal no mundo. E é sobre semelhante paradoxo que se quer fundar a vida econômica das nações!

* * *

§ 175 – Voltemos aos critérios de Smith e assinalemos que nada é mais criticável do que o primeiro. A quantidade do trabalho humano posta em movimento (desferida) seria um sinal de superioridade para um ramo de produção!

Ao invés disto, é a economia do trabalho que representa um critério. Não é o máximo de trabalho, mas o máximo de produtividade deste trabalho humano que deveria ser o sinal de toda superioridade econômica.

Se fosse justo o critério de Smith, a maior obra econômica de todos os tempos deveria ser a pirâmide de Quéops!

* * *

§ 176 – Contra o princípio de hierarquização das atividades humanas, levanta-se uma objeção que não é inútil assinalar.

Rist pensa que a ideia de hierarquia não vai de acordo com a ideia de divisão do trabalho, que proclama e prova a "igualdade" das diferentes atividades humanas.

Há aqui um simples mal entendido. Tudo depende do ponto de vista ético, filosófico ou mesmo político: todas as atividades humanas são iguais, porque todas elas são ligadas a papéis sociais impostos pela necessidade da divisão do trabalho.

Hoje, não entra nos nossos costumes se fazerem distinções excessivamente nítidas entre os diferentes gêneros de trabalho.

Mas, do ponto de vista econômico, ocorre coisa muito diferente. Quer se queira ou não, o trabalho é desigual, tanto para as qualidades subjetivas

desiguais que ele implica, quanto pelas condições objetivas (condições de cenários estranhos ao operário) desiguais em que o trabalho é feito.

É inútil se acrescentar mais um elemento de confusão.

A hierarquia do trabalho, do ponto de vista econômico e só dele, existe e constitui mesmo um fato fundamental na produção moderna.

* * *

§ 177 – Mas voltemos aos erros de classificação cometidos por Smith.

Por que razão Smith coloca (de acordo com os fisiocratas) a agricultura antes da indústria?

Por que razão acha que a indústria é menos produtiva que a agricultura? Porque, diz ele, a agricultura sempre apresenta três resultados:

a) a reconstrução do capital empregado (as sementes etc.);

b) a manutenção dos agricultores;

c) o rendimento do solo.

Enquanto, na indústria, só existem dois resultados:

a) a reconstituição do capital empregado;

b) a manutenção dos operários.

A renda não existe. A agricultura figura, pois, como uma espécie de família que tem três filhos e a indústria, como outra que só tem dois!

Diante disto, a agricultura é superior. Não se pode crer em tanta ingenuidade. Bastará opor três resultados a dois?

Mas qual é o seu valor? Qual o seu peso? Seria ridículo se insistíssemos. Já vimos como se determina o peso.

E o instrumento de medida do trabalho permite-nos afirmar que a indústria passa quase sempre antes da agricultura, que existem muitos poucos casos em que certas produções agrícolas – finas e raras – são superiores a alguns ramos inferiores da indústria!

* * *

§ 178 – Vê-se bem que Smith estava preocupado em achar uma verdadeira medida do trabalho.

"Pode haver mais esforço em uma hora de aplicação num mister que se leva dez anos para aprender, do que em um mês de trabalho em mister fácil e banal, porém não é fácil encontrar-se uma medida exata da dificuldade ou da destreza".

A medida não tinha sido encontrada porque era procurada em lugar inadequado.

O "esforço" individual não é o importante: não é a "dificuldade" ou a "destreza" que devem ser medidas; é o efeito social, é o resultado econômico que pesa nos problemas da produção e da troca.

Não se trata de medir só o trabalho do indivíduo, trata-se de medir o trabalho de todo o complexo no qual o homem trabalha; homens, instalação e

organização, e de ajustar o produto líquido deste trabalho combinado ao número de homens que nele se aplicam.

É verdade que, na época da publicação da obra de Adam Smith, que devia tornar-se clássica (1776), a evolução industrial moderna ainda não tinha começado.

O homem não estava incorporado aos possantes organismos de ferro, de vapor e de forças químicas.

Era muito menos auxiliado do que é hoje. Quando se pensava na produção, era natural que se pensasse só no homem.

Não é uma razão para se esquecer hoje esta causa e para se deixar ainda levar por conclusões fundadas em realidades desaparecidas.

* * *

§ 179 – Um pensamento sintético de Smith, seguidamente citado, tem a pretensão de atingir o protecionismo: "Não existe regulamento de comércio capaz de aumentar a indústria de um país além dos limites em que o capital deste país pode mantê-la. Tudo o que ele pode realizar é fazer com que uma porção desta indústria tome uma direção diferente da que tomaria sem isto e não é certo que esta direção artificial prometa ser mais vantajosa para a sociedade do que aquela que a indústria teria seguido espontaneamente". (*Riqueza das nações*, livro 4, cap. III).

A afirmação é assaz hesitante e tímida. "Não é certo". E nada mais se diz.

A nossa demonstração, porém, é categórica. Ela mostra que é certo, para um país, que ele auferirá uma vantagem da proteção, em tal e tal caso.

Do ponto de vista puramente econômico, não existem casos duvidosos. Ou a proteção é favorável ou não é favorável. Pode-se dizê-lo de antemão em cada caso particular, com o socorro dos nossos raciocínios e dos nossos critérios, porque se tem elementos para medir antecipadamente a vantagem e a desvantagem para a economia nacional, da solução protecionista e da solução do livre câmbio.

* * *

§ 180 – Muito mais categórica é a seguinte afirmativa, que tem relação com o caso em que dois países permutam mercadorias de valor igual. "Que não se acredite então, diz Smith, que ninguém perde e que ninguém ganha. Pelo contrário: um comércio que é encorajado por subvenções e monopólios pode ser desvantajoso para o país a favor do qual estas medidas são tomadas e, habitualmente, isto acontece como demonstrei anteriormente".

Demonstramos que a desvantagem do comércio internacional atinge aquele que exporta mercadorias de pequena produtividade e a vantagem é em benefício daquele que exporta mercadorias de grande produtividade.

Ora, como as subvenções (e mesmo os monopólios), se forem logicamente dirigidas de acordo com o interesse nacional, levam justamente à elevação do

grau médio da produtividade do país e à elevação do grau médio da produtividade das exportações, não podem ter efeito desvantajoso, muito pelo contrário.

* * *

§ 181 – Uma verdade de Smith, formulada de maneira muito notável, permitirá que ponhamos em valor as nossas próprias conclusões.

Segundo Smith, existe um balanço nacional mais importante do que o balanço comercial. Esta é a diferença entre a produção anual e o consumo anual de um país.

Quando a produção excede ao consumo, o excesso serve para a formação dos capitais. Ora, este último balanço pode ser favorável, mesmo se a balança do comércio for desfavorável.

Tudo o que foi dito até aqui é rigorosamente verdadeiro.

Mas podemos demonstrar que justamente o protecionismo, animando as atividades superiores da nação, é que leva a este resultado.

Com efeito, em cada empresa em que a produção líquida por operário (a produtividade) for grande, esta ultrapassa consideravelmente o valor do consumo do operário.

Ora, tudo quanto ultrapassar o consumo estrito dos operários e dos patrões representa as economias que cada ano aumentam a riqueza nacional.[95]

Nas estatísticas da produção, é preciso procurar as possibilidades de economias em dois lugares. Primeiro, nos salários dos operários. Quanto mais elevados forem os salários, tanto mais importante é a margem entre as necessidades da vida e o *quantum* do salário. É verdade que, com o acréscimo dos salários, cresce também o nível de vida do operário, mas é também verdade que a margem disponível para as economias (que não podem existir com os salários muito baixos) aparece e aumenta quando os salários aumentam.

Depois, as possibilidades de economia devem ser procuradas na diferença que existe entre a produção líquida e os salários (ver § 170, a propósito da importância desta diferença na indústria americana). Esta diferença compreende, não computada na amortização do custo das instalações (ver § 10), o lucro do capitalista, as reservas, os impostos e as novas aplicações.

Ora, as novas aplicações representam inteiramente o aumento da riqueza nacional e, no que se refere ao lucro do capitalista (e até os impostos), uma parte vai constituir, por sua vez, aplicações e colocações e, pois, sempre, um aumento da riqueza do país.[96]

Por conseguinte, nas indústrias que realizam uma grande produção líquida por operário (grande produtividade) restam sempre grandes possibilidades de acumulação de capital.

Não ocorre a mesma coisa nas indústrias inferiores ou na agricultura, onde a produção líquida por operário é mínima e onde, apesar da vida miserável muitas vezes suportada pelos trabalhadores agrícolas, a margem destinada às economias é excessivamente reduzida.

Diz Smith (livro IV, cap. II): "É parcimônia e não indústria a causa imediata do acréscimo do capital". O que provoca esta severa apreciação de Carey (op. cit., vol. III, p. 55): "Estas palavras resumem as ideias que tiveram curso entre as parcelas degradadas da raça humana!"

Assim, são sempre as empresas industriais de grande produtividade as que contribuem para se tornar favorável o balanço nacional de Smith, isto é, a diferença entre a produção líquida da nação e o seu consumo anual.

Ainda uma vez, o ponto de partida de Smith é exato, mas as suas conclusões são falsas.

Isto nos faz pensar na frase de Sumner: "O livre câmbio, qualquer que seja o sentido que se dê à palavra teoria, não é uma teoria. Ele só é um dos modos da liberdade".[97, 98]

Friedrich List

§ 182 – Como todas as grandes obras de economia política, a obra de List é saturada do espírito da época do autor e da própria pessoa do autor.[99]

Em 1834, nasce um grande mercado interno em virtude da fundação da *Zollverein* (União Aduaneira alemã). Em 1841, aparece *O Sistema Nacional de Economia Política* de List, obra cheia de atualidade, em uma atmosfera de polêmica que saturou toda a obra.

* * *

§ 183 – Julgando de modo sintético a obra de List, Rist escreve: "Ele encontrou verdades novas, que asseguram para o seu livro um duradouro valor teórico".

Disto duvidamos nós.

Para que uma teoria seja duradoura, é preciso que o fenômeno que ela quer "teorizar" seja explicado em suas causas gerais e permanentes. A durabilidade da teoria está em função da sua generalidade, no tempo e no espaço.

Ora, List não fundou uma teoria do fenômeno protecionista. Basta ver que o protecionismo contemporâneo vai muito além do limite – muito circunstancial – dentro do qual List o havia explicado e justificado. O protecionismo é, pois, coisa muito diferente, de envergadura muito maior: não é aquilo que List fundira em seus moldes teóricos.

Aliás, List jamais combateu de frente o livre câmbio. Não refutou os argumentos da escola liberal, um a um. Também não edificou um sistema próprio, de caráter permanente, que possa constituir sozinho um contraedifício e uma resposta completa ao livre câmbio. Em suma, ele "não segurou o touro pelos chifres".[100]

§ 184 – Ladeou o problema: protecionismo ou livre câmbio. Cedeu terreno, reconhecendo como verdadeiros na sua generalidade os princípios do livre câmbio. Em lugar de uma teoria geral, elaborou uma teoria de exceção.

Ele mendigou para o protecionismo um papel particular e provisório, ligado a grande número de restrições; e, o que é mais grave, apresentou à opinião o protecionismo na qualidade de sacrifícios, de mal necessário, cuja única escusa é a de ser passageiro.[101, 102]

List faz assentar todo o seu sistema na ideia de um sacrifício presente, em vista de uma recompensa futura; é a promessa do outro mundo. É o misticismo.[103]

Apresenta aos olhos da nação um programa que começa com sacrifícios para dar mais tarde deliciosos frutos. É – diz Rist – a "concepção dinâmica" do protecionismo. A expressão é muito feliz.

§ 185 – Mas, se se quiser demonstrar, como fizemos, que a proteção racional e bem adaptada constitui em vantagem direta e atual para um país, e que uma nova fábrica traz desde o primeiro dia da sua existência, mesmo se estiver em estado de inferioridade perante o estrangeiro, um lucro concreto e líquido para a nação, não é neste caso que o protecionismo se justifica também como concepção estática?

Na realidade, o protecionismo não é para uma nação só um bom negócio futuro; ele pode ser também um bom negócio atual.

Ora, isto constitui uma grande diferença que altera completamente o verdadeiro aspecto do fenômeno protecionista e que torna muito insuficientes e contrárias à verdade as teorias de List.

***

§ 186 – Mas, na sua ideia de evolução, um ponto faz jus a todos os encômios.

É a importância que ele dá ao desenvolvimento das forças produtivas materiais e morais da nação.

O lucro indireto que resulta do desenvolvimento destas forças é uma imensa vantagem para o país, mesmo se – como supõe List –, do ponto de vista material, não existisse lucro, mas sacrifícios para o país.

E a sua famosa sentença, "o poder de produzir a riqueza é infinitamente mais importante do que a própria riqueza", fica como um "*vademecum*" para os economistas e os homens de Estado de todos os tempos.

***

§ 187 – Como escrevemos anteriormente, List não ataca propriamente as bases do livre câmbio; ele admite o princípio fundamental do livre câmbio, quando proclama: "A restrição é um meio" para "obter artigos para os quais ela (a nação) não é dotada pela natureza, e que a divisão internacional do trabalho e do comércio exterior poderá lhe oferecer – de melhor qualidade e a apreços mais cômodos"; ou então quando proclama: "A restrição é um meio; a liberdade é o fim".

Demonstramos que a "barateza" por si só não basta para assegurar para uma nação vantagens decorrentes da importação de um artigo, em comparação com a sua produção dentro do seu território (ver § 36).

Cedendo ao livre câmbio neste ponto capital, List cedeu tudo.

***

§ 188 – List limitou a aplicação do protecionismo a certos povos; a certas épocas do seu desenvolvimento; a certos graus de proteção.

Quais são estes povos?

São: "os povos que possuem todas as qualidades, todos os recursos morais e materiais necessários para estabelecer em seu seio uma indústria etc."

Mas como se poderão reconhecer antecipadamente estas qualidades, antes de se ter tentado produzir aquilo que o livre câmbio absoluto impede de produzir?

É caminhando que se aprende a caminhar.

Pondo a validade do protecionismo neste terreno movediço da apreciação das "qualidades" e dos "recursos morais" de um povo, List enfraquece enormemente o seu princípio.

Entrega-o, de um lado, à malevolência dos livrecambistas e, do outro, ao arbítrio apaixonado dos protecionistas por interesse.

Quanto à linha de separação entre o que é preciso e o que não é preciso proteger, ela a retira do domínio da ciência, levando-o para o domínio do capricho e do sentimento.

O protecionismo de List fica, assim, um protecionismo tímido, vago e relativo.

§ 189 – A limitação que List impôs à proteção em certas épocas da evolução dos povos, isto é, nos seus primórdios industriais, é tão imprecisa como a que se relaciona com estes mesmos povos.

Com efeito, quem poderia dizer quando uma indústria pode ser considerada como tendo "saído da infância?".

Na realidade, as indústrias nunca querem confessar que estão velhas. É que a mocidade lhes dá um privilégio: o "da proteção educadora" de List.

Segundo Thomson (*Political Economy*), que citamos com Jenks, é necessário o espaço de tempo de duas gerações para que uma indústria nova chegue a dominar o mercado interno.

Mas é evidente que estamos que em pleno reino do arbítrio. Até mesmo as indústrias americanas invocarão, por acaso, o privilégio da sua grande juventude?

Eis um segundo ponto em que List limitou o protecionismo, fazendo-o de maneira mais incômoda possível: por meio de uma fronteira exposta ao arbítrio das interpretações.[104]

§ 190 – Enfim, a respeito da taxa da proteção, List é muito categórico quando impõe limites arbitrários.

Com efeito, ele escreve: "Em tese geral, deve-se admitir que um país ou um ramo de fabricação, que não pode nascer com o auxílio de uma proteção de 40 a 60%, no seu início, e que não pode sustentar-se depois com 20 a 30%, não apresenta as condições naturais da indústria manufatureira".

A demonstração que fizemos (ver § 85) dispensa-nos a voltar a este raciocínio. Não existe limite que se possa impor *a priori* à proteção. Por que 60% e por que não 30% ou 100%?

Mostramos claramente que se pode, em certos casos, provar que, do ponto de vista estritamente econômico, uma taxa alfandegária de 10% é absurda, e que, pelo contrário, pode-se provar em outros casos que uma taxa de 200% é admissível, porque o seu último efeito é um lucro líquido para o país.

Ao empirismo de List, opusemos um critério lógico, que nos permite traçar para cada país as fronteiras entre o domínio natural do livre câmbio e o domínio natural da proteção.

* * *

§ 191 – Aliás, o empirismo de List, que censuramos e que provém do fato de ele não ter criado uma verdadeira teoria do protecionismo que pudesse guiá-lo nos casos particulares, fornecendo-lhes meios seguros e objetivos de apreciação, é encontrado no decorrer da sua obra.[105]

A melhor prova do seu empirismo e do arbítrio das suas afirmações é que ele se pronuncia em regra geral e absoluta, contra toda e qualquer proteção concedida à agricultura.[106]

Ora, não há razão alguma para se excluir *a priori* um ramo qualquer de produção do direito à proteção.

Segundo o que mostramos (ver § 84), cada caso particular deve ser examinado à parte e, se certo ramo de produção (agrícola ou de outra categoria) mostra uma produtividade muito grande, pode ser muito conveniente conceder-lhe uma proteção, para ajudá-lo a viver.

Existem na agricultura ramos de produção de rendimento muito avultado e de produtividade muito alta. Citemos, por exemplo, a cultura da vinha e a de certas plantas para uso industrial.

A sua produtividade pode superar a de certos ramos industriais e o seu direito à proteção pode ser maior do que destes ramos industriais.

* * *

§ 192 – Mas, por que motivo List exclui a agricultura da proteção?

Por três razões:

a) Em primeiro lugar, porque a agricultura se aproveita indiretamente do desenvolvimento das indústrias. Isto não é uma razão.

Existem também ramos da indústria que tiram proveito indireto do desenvolvimento de outros ramos da indústria. Não devem por acaso ser privilegiados?

b) Depois, porque o encarecimento dos produtos agrícolas, como consequência da proteção, incomoda a indústria. Também não é uma razão.

Os ramos de indústria fornecem uns aos outros o que lhes é necessário. Será uma razão para que se recuse proteção a algum deles? Não! Em uma tarifa alfandegária sempre se pode desenvolver as taxas por tal forma que cada indústria encontre a proteção de que careça, mesmo se ela se encontra desfavorecida em virtude da proteção a outros ramos da indústria, que são os seus fornecedores.

c) Enfim, como último argumento contra a proteção à agricultura, List diz que a agricultura é mais localizada do que as outras indústrias, sendo mais ligada às condições naturais da terra, e o protecionismo viria quebrar um equilíbrio mais do que legítimo, uma vez que ele foi ditado pela própria natureza.

Incontestavelmente, há uma dose de verdade neste argumento. Mas a relativa rigidez da agricultura, oposta à elasticidade e à mobilidade maiores da indústria, não é hoje tão acentuada como no tempo de List.

Os métodos científicos de cultura, tais como os empregos de adubos e da monocultura, alargam a possibilidade que o homem tem de influênciar nas condições naturais, fugindo assim às localizações estritas indicadas pela natureza.

Mas, fora disto, todas estas dificuldades naturais, que contribuem para determinar o equilíbrio de uma indústria, encontram a sua expressão derradeira e sintética na produtividade, tal como a definimos. E se, malgrado essas dificuldades, a produtividade for de tal ordem que justifique uma proteção, não é por meio de um raciocínio *a priori* que se poderia excluir da proteção um ramo da agricultura ou toda a agricultura, em bloco!

* * *

§ 193 – É justo se notar que, praticamente, chegaremos a conclusões muito aproximadas das de List no que toca à exclusão da maior parte das produções agrícolas da proteção. Mas as nossas razões são diferentes.

É por causa da pequena produtividade em geral que não vamos encontrar vantagem em proteger a maior parte dos ramos agrícolas.

É o nosso critério geral e uniforme que nos diz que, em geral, não existe interesse em se proteger a agricultura.

Aliás, a nossa teoria tem justamente a vantagem de permitir que se julgue cada ramo de produção sem falsas apreciações e sem preconceitos. É que não se trata de uma teoria da proteção industrial, mas da proteção "*tout court*".

* * *

§ 194 – Não é só a propósito da agricultura, mas sim de outros pontos, que se vê manifestar-se uma grande incompreensão por parte de List.

List acusa, por exemplo, os mercantilistas de terem pretendido que a necessidade das restrições (da proteção) é absoluta e universal e Rist, rejubilando com a ideia de que a teoria mercantilista da balança do comércio foi definitivamente afastada da ciência, louva List pelo fato de tê-la substituído pela ideia da educação industrial.

É verdade que a teoria mercantilista da balança do comércio era – sob a forma grosseira que se lhe tinha dado – falsa. Mas ela tinha o mérito de ser o ensaio da teoria geral do comércio internacional. A teoria de List não pode substituí-la, porque é uma teoria particular e de aplicação provisória, incapaz de explicar a permuta internacional em toda a sua generalidade.

***

§ 195 – Um outro exemplo de incompreensão por parte de List é que recomendou às nações muito pobres ou muito atrasadas, e para as quais seria prematura a educação industrial, que se limitassem ao livre câmbio – que constitui a fase primária e elementar da educação econômica! Ele crê, mesmo, que todo açodamento na aplicação da proteção é punido com o decréscimo do bem estar (*Wohlstand*) da nação.

De acordo com o que demonstramos, esta reserva de List não tem justificação. Mesmo nos graus mais incipientes de civilização, existem indústrias elementares que podem nascer e cuja produtividade – por mais fraca que seja – é maior do que a produtividade média muito reduzida, para um país tão pouco adiantado.

Mesmo nas suas fases mais elementares, a indústria e a agricultura conservam sempre as suas posições relativas, isto é, a indústria mantém a sua superioridade sobre a agricultura.

§ 196 – Aliás, List vai ainda multiplicar estas reservas a propósito da aplicação da proteção.

Recusa aos pequenos Estados o direito à proteção, quando escreve: "Um Estado pequeno jamais pode alcançar um desenvolvimento completo dos diferentes ramos de produção dentro do seu território. Nele, qualquer proteção passa a ser um monopólio privado".

Sobre o limite territorial mínimo a se proteger, mostramos (ver § 110) que ele pode baixar muito mais do que se pensa geralmente e que, sobretudo para as indústrias de produção uniforme de artigos elementares, é vantajoso assegurar-se a proteção, mesmo para os territórios excessivamente pequenos, como uma cidade.

E, quanto ao monopólio privado, se ele tiver lugar, não apresentará mais do que uma desvantagem de ordem interna, mas nada faz perder a nação no seu conjunto.

***

§ 197 – Porém, apesar de todas estas lacunas, é interessante saber se a influência de List foi geral e duradoura, e se foi List quem imprimiu o seu caráter ao protecionismo contemporâneo.

Rist nega-o categoricamente: "Sobre não ser um herdeiro direto do antigo mercantilismo, o sistema de List não pode ser considerado o inspirador do protecionismo moderno".

Aliás, existe uma grande descontinuidade, bem conhecida, um grave hiato entre a época de List (1840) e a do recrudescimento moderno do protecionismo, que pode ser localizado, depois do ano de 1879.

E, do outro lado, o protecionismo quase universal e com o caráter permanente dos nossos dias não só deixa de acompanhar a doutrina de List, mas ainda aparece-nos justamente com o caráter contrário a esta doutrina.

Se List vivesse ainda, ele pediria a abrogação da proteção nos Estados Unidos – onde quase não existem mais indústrias jovens –, a redução das taxas alfandegárias quase por toda a parte e a supressão das barreiras para os produtos agrícolas!

* * *

§ 198 – Diante deste balanço, não é de se admirar que Rist afirme: "List não abalou a teoria abstrata do comércio internacional"; e que conclua: "nem na política prática, nem na doutrina, o protecionismo de List deixou traços notáveis".[107]

Se estes méritos para a teoria e a doutrina do comércio permanecem discutíveis, em troca disto, List tem a glória de ter revelado um senso profundo dos imperativos da sua época histórica.

Primeiro, ele transportou de forma magistral a ideia de nacionalidade do terreno ideológico para o terreno econômico: "Como distinção característica do sistema que construí, considero a nacionalidade. Sobre a natureza da nacionalidade como unidade intermediária entre o individualismo e a humanidade, fundei toda a minha construção".

É o que nos resta fazer a todos nós. E é o que forma também a base de toda a nossa teoria, no qual justificamos o protecionismo sempre em função dos tais interesses da nação, como um todo único, para só discutir – em plano secundário – as repercussões do regime de proteção sobre as classes e os indivíduos de cada nação.[108]

Depois, List soube exaltar como ninguém o poder criador da nação e o dever de se cultivarem as suas possibilidades de desenvolvimento econômico.

Ao mesmo tempo, ele teve o senso do valor da burguesia e compreendeu o imenso papel que a burguesia iria desempenhar na organização das forças nacionais e no surto das suas atividades.

Enfim, List tem o mérito de ter sonhado, através do seu protecionismo – que ele desejava transitório – um acordo de todas as nações do globo, chegadas todas elas a um alto nível de prosperidade e de civilização. E, no seu

longínquo ideal, ele acariciava a união das ideias que lhe eram mais caras: "a Pátria e a humanidade". Aliás, esta era a sua divisa, formulada em uma língua tão apropriada para exprimir os belos sonhos!

Porque a ninguém é permitido, mesmo que se trate de um bom defensor dos interesses pátrios, não dar – na sua doutrina ou no seu sistema – a sua parte à humanidade inteira, e não encontrar a via suprema da conciliação dos interesses nacionais com os interesses gerais da Sociedade das Nações.

* * *

§ 199 – No fomento do progresso econômico nacional, o que conta é a rapidez com a qual se formam os capitais.

Ora, é neste ponto que List deveria ferir uma grande batalha com a "Escola" (*Die Schule*), como ele apelidava Adam Smith e os seus.

Smith pretende que a proteção, encarecendo o custo da vida, diminui as economias e, assim, retarda a formação dos capitais e a fundação de indústrias novas.

Há aqui um círculo vicioso. Os livrecambistas querem que, para fundar indústrias, espere-se a formação dos capitais. Mas a realidade mostra que os capitais não se formam à custa do excesso das economias da agricultura, mas da crescente produtividade das indústrias.

É sempre das próprias indústrias que se deveria esperar a formação dos capitais que elas reclamam.

O afluxo de capitais estrangeiros, combinado com o efeito da proteção, pode romper este círculo vicioso e fomentar o desenvolvimento industrial, antes que o capital nacional seja considerável.

E o capital nacional forma-se à custa deste mesmo fomento.

Respondendo à "Escola", List mostra que o poder de multiplicar os capitais consiste, sobretudo, na transformação das forças naturais em capital material, fonte de renda. Ora, quem possui este poder, antes de qualquer entidade, é a indústria. E é sempre dela e por meio das economias que se faz sobre as rendas por ela criadas que deriva o poder de acumulação de um país.

Os países agrícolas – que querem permanecer essencialmente agrícolas – com o decorrer dos tempos, não podem sustentar nem ao menos a sua própria população. Só a indústria, nascida no meio da agricultura, permite intensificar a produção e acelerar a acumulação.

É espantoso que, mesmo reconhecendo esta prioridade da indústria, List não tenha compreendido que se trata de uma vantagem permanente que dela nasce.

* * *

§ 200 – Tudo quanto demonstramos vem em apoio da nossa conclusão.

A doutrina de List não era uma teoria de proteção.[109]

A verdadeira teoria da proteção aguardava a sua elaboração.

APÊNDICE I

É sabido que as estatísticas do comércio exterior são muito difíceis de manusear.

Com efeito, as classificações destas mercadorias importadas ou exportadas são feitas nos diferentes países, de acordo com a nomenclatura das suas respectivas tarifas alfandegárias.

Ora, essa nomenclatura difere muito de um país a outro e isto faz com que, sob o nome do mesmo grupo de artigos, não se compreendam as mesmas mercadorias em duas estatísticas diferentes.

Por exemplo, o grupo de "produtos químicos" não significa a mesma coisa em todas as estatísticas e não compreende as mesmas mercadorias em todos os países.

Quando se junta a essas dificuldades a dificuldade de avaliar em dinheiro o valor das importações e exportações, não é de admirar que o resultado das estatísticas seja dos mais contraditórios!

O fato mais conhecido, e que foi invocado tantas vezes, é a não coincidência das estatísticas do comércio exterior. Por exemplo, as estatísticas da Alemanha acusam uma exportação de produtos têxteis para a Romênia, no valor de tantos milhões de marcos. As estatísticas romenas, do seu lado, acusam uma importação de produtos têxteis provenientes da Alemanha, no valor de tantos milhões. Estas duas cifras, que deveriam ser idênticas, na realidade apresentam consideráveis diferenças.

Para poder remediar em grande parte todos estes inconvenientes e outros que são mencionados, tratou-se de realizar uma única nomenclatura internacional, abrangendo todas as tarifas alfandegárias e, assim, para todas as estatísticas do mundo.

Nas linhas abaixo, vamos sugerir um método que permitirá a constituição de uma nomenclatura internacional para as tarifas alfandegárias, permitindo ainda que cada país adapte a sua tarifa às suas necessidades, sem romper a unidade internacional da nomenclatura.

O nosso sistema se baseia essencialmente na ideia da classificação decimal, aplicada a todas as mercadorias que fazem objeto do comércio internacional.

Como devemos proceder para constituir semelhante nomenclatura universal, isto é, um tipo de tarifa alfandegária única?

Primeiro, vamos classificar todas as mercadorias que são objeto do comércio internacional em dez grandes grupos. Propomos como exemplo[1] a seguinte classificação:

0 animais vivos;
1 produtos animais alimentícios;
2 produtos animais diversos;
3 vegetais estado natural;
4 produtos vegetais alimentícios;
5 produtos vegetais diversos;
6 milhares de produtos minerais transformados;
7 produtos compreendidos nos grupos acima, fisicamente combinados;
8 os mesmos, quimicamente combinados;
9 reservado.

Cada grupo será classificado em subgrupos; por exemplo, o grupo 2, Produtos animais diversos, terá como subgrupos, sempre segundo a classificação decimal:

20 pelerias;
21 peles brutas;
22 artigos de couro;
23 lã e artigos de lã;
24 seda e artigos de seda;
25 diversos;
26, 27, 28, 29 reservados.

Os artigos de lã, por sua vez, serão sub classificados em:

230 lã bruta;
231 fios de lã;
232 tecidos de lã;
233 malharia de lã;
234 confecções de lã;
235 diversos;
236, 237, 238, 239 reservados.

1 Toda a classificação que segue, com as suas divisões, é dada só a título de exemplo. Não tivemos tempo de estudar a fundo semelhante classificação. Todavia, este exemplo pode ilustrar o princípio que queremos apresentar.

O artigo 231, fios de lã, será por sua vez dividido em:
2310 de um só cabo;
2311 de dois cabos;
2312 de três cabos;
2313 de mais de três cabos;
2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319 reservados.

O artigo 2311 terá também as suas subdivisões:
23110 fios de lã de dois cabos até 10.010 m por quilo
23111 idem de 10.000 – 20.000 m por quilo
23112 idem de 20.000 – 30.000 m por quilo
23113 acima de 30.000 m por quilo
23114, 23115, 23116, 23117, 23118, 23119 reservados

Este sistema permitiria que se enquadrassem se maneira lógica todas as mercadorias, sem exceção, que fazem objeto do comércio internacional.

Poder-se-ia compor esta nomenclatura, tendo-se em conta todas as tarifas existentes em todos os países do mundo, sem exceção de uma só. Nenhum artigo escaparia a esta classificação.

Em um primeiro projeto preparatório, poder-se-iam englobar todas as tarifas atuais tais como elas são, sem nenhuma tendência à simplificação lógica de tais tarifas.

Em um segundo projeto, poder-se-ia proceder também a esta simplificação, suprimindo-se a estas diferenciações que são absurdas e impondo-se certas diferenciações, de acordo com as definições comuns a todos os Estados.

Por exemplo, se os fios que há pouco demos como exemplo fossem classificados em um país segundo o comprimento por quilo, compreendido entre 10.000, 20.000, 30.000 m, em outro país, segundo o comprimento por quilo, compreendido entre 8.000, 24.000 m, seria preciso unificar esta classificação, definindo-se os artigos em todos os países, segundo os mesmos limites de comprimento.

Deste modo, poder-se-ia estabelecer uma tarifa lógica e unitária, a qual, apesar de tudo, poderia responder à complexidade e à diversidade necessária dos artigos.

Esta tarifa única (e é justamente uma particularidade do nosso sistema, sobre a qual nunca insistiríamos bastante) não seria uma tarifa cujas diferenciações fossem obrigatórias para todos os países.

Um país poderia renunciar a certas diferenciações compreendidas na tarifa única, mantendo-se apesar de tudo, graças ao sistema decimal, no mesmo quadro.

A nomenclatura de cada Estado será, pois, uma nomenclatura particular, representando um extrato da nomenclatura geral única.

Para responder ao exemplo anterior, se um país renunciar às diferenciações decimais do artigo 2311, isto é, se ele não achar necessário classificar os fios em 23110, 23111 etc, segundo o comprimento por quilo, poderá fazer entrar na sua nomenclatura só o artigo da nomenclatura internacional 2311, isto é, "os fios de lã de dois cabos".

Entretanto, pode se apresentar um caso mais complexo.

Por exemplo, um país não quer fazer mais de duas diferenciações no artigo 2311, segundo os fios cujo comprimento por quilo seja inferior ou superior a 20.000 m.

Neste caso, ele poderá inscrever na sua nomenclatura o artigo combinado 23110 e 23111. No segundo artigo, 23112 e 23113. Ou então, uma outra denominação: "os outros 2311".

De acordo com esta classificação, não se poderão examinar nas estatísticas internacional todos os movimentos da mercadoria 23110. Mas o que é importante é que se poderão seguir os movimentos da mercadoria 23110 nos países que encontram interesse em colocá-la separadamente em evidência e, ao mesmo tempo, podem-se examinar em todos os países o movimento das mercadorias compreendidas no grupo 2311.

Assim, para as estatísticas internacionais, se tem sempre a mesma base como nomenclatura e sempre será possível comparar de um país a outro as mercadorias ou os grupos de mercadorias que correspondem exatamente à mesma definição em todos os países.

Mostramos que a combinação de artigos vizinhos seria eventualmente permitida e até mesmo a combinação dos grupos vizinhos de mercadorias poderia ser empregada para a simplificação das tarifas em certos países onde uma complexidade muito grande não teria razão de ser. Mas, o que não seria permitido em nenhum país, seria sair completamente do quadro da tarifa única internacional, quer nele introduzindo um novo artigo que não existe na tarifa internacional, quer combinados dois artigos afastados na tarifa única internacional, tais como 56614 com 2322. Semelhante simplificação deveria ser proibida e a compensação da tarifa única internacional deveria ser de natureza a não fazer surgir a necessidade de tal semelhança de mercadorias dispares.

No caso em que, apesar de tudo, um Estado quisesse ter a mesma taxa alfandegária para os dois artigos acima, 56614 e 2322, não se teria outra coisa a fazer senão manter as mesmas taxas, mas conservando separadamente, para disciplina do enquadramento, os dois artigos cada um no seu lugar. Para as estatísticas do comércio exterior, que tomam como base a nomenclatura da tarifa alfandegária, a identidade da taxa não teria efeito algum, porque cada mercadoria seria registrada à parte e no seu lugar.

APÊNDICE II

Sobre os rendimentos não proporcionais

Um aspecto do problema da produção, que não foi considerado em nossas demonstrações a propósito da permuta internacional e da proteção, é a produção segundo a lei dos rendimentos decrescentes ou segundo a lei dos rendimentos crescentes.

Este aspecto foi, aliás, estudado em correlação com a teoria do comércio internacional por outros autores, especialmente por Kellenberger, no seu artigo: "Zur Theorie von Freihandel und Schutzzoll" na *Weltwirtschaftliches Archiv*, janeiro de 1916.

A particularidade mais original deste último autor é que ele demonstra que, em certas circunstâncias, a proteção apresenta uma vantagem econômica direta e imediata para os países que a empregam.

Ora, como já vimos (ver § 31), é uma tese extremamente rara na ciência econômica; geralmente, todos os argumentos que favorecem a proteção admitem que ela não represente para um país uma vantagem, mas sim um sacrifício do ponto de vista dos interesses econômicos atuais.

Toda a demonstração de Kellenberger – que não podemos resumir aqui – chega à conclusão geral de que as produções extensíveis (tais como a indústria) apresentam uma grande vantagem em face das produções inextensíveis (tais como a agricultura), e que quanto mais um ramo de produção for inextensível, tanto menos recomendável é limitar-se à produção nacional a este único ramo de produção.

Qual é a modificação que a não proporcionalidade dos rendimentos traz em nossas conclusões teóricas?

Não se trata de uma modificação propriamente dita, mas de uma correção.

Com efeito, se um ramo da produção trabalhar segundo a lei dos rendimentos crescentes, então, a partir de certa quantidade de mercadorias produzidas, cada nova unidade de mercadoria exige esforço e menor preço de custo do que as unidades de mercadorias produzidas antes.

Segue-se que, neste caso, a produção por operário, isto é, a produtividade deste ramo, aumenta com a quantidade absoluta de mercadorias produzidas.

Assim sendo, rendimento crescente significa, para um ramo qualquer da produção, produtividade crescente.

Do mesmo modo, rendimento decrescente significa produtividade decrescente.

Qual é a consequência destas asseverações?

Em nosso esquema teórico (ver § 70) da crítica da teoria do comércio internacional, chegamos à conclusão de que todas as vezes em que $\frac{q}{q1}$ é inferior a K, a produção direta é preferível à solução comercial (importação).

Ora, no caso em que o artigo Q é produzido segundo a lei dos rendimentos decrescentes (e é geralmente o caso dos artigos agrícolas) e o artigo Q' é produzido segundo a lei do rendimento crescente (e é geralmente o caso dos artigos industriais), então, o coeficiente q, o qual representa a superioridade agrícola, diminui, e o coeficiente q', o qual representa a superioridade industrial, aumenta, e assim, a relação $\frac{q}{q1}$ diminui.

Ao mesmo tempo, o coeficiente K, que representa a relação entre a produtividade industrial (que aumenta) e a produtividade agrícola (que diminui), aumenta.

Assim, se segundo a lei dos rendimentos constantes tem-se $\frac{q}{q1} < K$, esta condição é tanto mais (*a fortiori*) satisfeita com a lei dos rendimentos decrescentes. A produção direta do artigo Q' é mais vantajosa do que a sua importação.

Se, agora, é o artigo Q (que designamos de maneira puramente convencional – ver § 60 – com um artigo agrícola) que é produzido segundo a lei dos rendimentos crescentes e o artigo Q' (que designamos de modo tão convencional como um artigo industrial) que é produzido segundo a lei dos rendimentos decrescentes, então, q aumenta, q' diminui e $\frac{q}{q}$ aumenta, enquanto K diminui.

A condição $\frac{q}{q1} < K$ corre o risco de não ser mais satisfeita, e a solução comercial pode tomar o passo à produção direta.

Mas este caso é, na verdade, excepcional, uma vez que só raramente acontece que o artigo agrícola seja produzido com um rendimento crescente e que um artigo industrial seja produzido com um rendimento decrescente.

O caso geral é o primeiro que já examinamos.

Ora, este caso confirma as nossas conclusões gerais.

APÊNDICE III

Sobre o aumento da capacidade aquisitiva das nações por meio do protecionismo

Um argumento que não falta em qualquer demonstração livrecambista é que o protecionismo, favorecendo a existência dos ramos da produção com rendimentos inferiores ao estrangeiro, diminui a produção total da nação, isto é, a sua renda, ou seja, a sua capacidade aquisitiva, e que, por outro lado, tornando os produtos protegidos mais caros no interior, diminui mais uma vez esta capacidade aquisitiva.

Ora, como a capacidade aquisitiva das nações desempenhou na crise mundial, depois da guerra, um papel capital – segundo se viu da nossa demonstração no capítulo consagrado à política de Genebra –, este argumento antiprotecionista não deixa de produzir particular impressão.

Diante disto, em algumas linhas, devemos abordar esta questão.

O que se passa quando uma indústria protegida, tendo forte produtividade (uma grande superioridade intrínseca) nasce em um país?

Um número N de operários e outros agentes produtores é encaminhado para esta indústria, depois de ter deixado as outras indústrias ou outros ramos de produção que comportam menor produtividade.

Como já demonstramos tantas vezes, este movimento representa um aumento da produção nacional, da renda nacional, isto é, da capacidade aquisitiva da nação.

Não voltaremos mais a este argumento.

Mas, por outro lado, os livrecambistas pretendem que a carestia dos produtos protegidos no interior de um país é em si mesma uma causa de diminuição do poder aquisitivo.

Ainda não respondemos a esta segunda argumentação. É o que nos propomos fazer agora.

Não se pode negar que a carestia interna é a causa de diminuição do poder aquisitivo (no que toca os artigos tornados mais caros), mas é essencial saber-se se esta diminuição é ou não superior a um aumento do poder aquisitivo causado pelo aumento da renda nacional, que a industrialização progressiva de um país provoca.

Ora, esta comparação nos conduz rapidamente a resultados categóricos.

Com efeito, quando os N agentes produtores movimentam-se em direção de uma indústria protegida, que comporta maior produtividade, o aumento da renda nacional é geralmente muito grande devido a isto.

Mostramos que, em todos os países, a produtividade média das indústrias é de 2 a 4 vezes maior do que a produtividade média da agricultura. Mas existem indústrias – e justamente são aquelas que recomendamos antes de outras para a proteção – cuja produtividade é 5, 10 e mesmo mais vezes superior à da agricultura.

Um movimento dos agentes agrícolas em direção a estas indústrias representa uma multiplicação muito considerável da sua produtividade.

Na mesma medida, multiplica-se o poder aquisitivo destes agentes (assim como o poder aquisitivo de todos aqueles que, fora da indústria propriamente dita, dela retiram indiretamente benefícios: os banqueiros e os seus funcionários, os comerciantes e os seus funcionários, os empregados no transporte etc.).

Qual é – ao lado desta sensível multiplicação da renda nacional – a diminuição do poder aquisitivo causado pela carestia da mercadoria protegida?

O aumento do preço da mercadoria pela proteção é, geralmente, de 10%, 20%, muito raramente de 40%. Este aumento faz diminuir o consumo ("medido" em quantidade de mercadorias) em certa proporção. Mas esta diminuição que só afeta esta única mercadoria, não pode – tal como resulta da ordem de grandeza das cifras apresentadas mais alto – ser comparável ao aumento tão considerável da capacidade aquisitiva da nação (que é, para os agentes de produção desta mercadoria, de 2, 4 e mesmo 10 vezes maior do que antes).

Poderíamos reproduzir aqui os cálculos precisos que fizemos sobre diferentes ramos da indústria americana. Mas cremos que isto é inútil, tanto mais que a renda final da existência das indústrias protegidas – historicamente verificada – confirma as nossas conclusões.

Com efeito, os países industriais protecionistas acusam uma capacidade aquisitiva infinitamente superior à dos países agrícolas. O protecionismo, favorecendo a industrialização de um país, não diminui a capacidade aquisitiva global de uma nação; aumenta-a muito, ao invés disto.

BIBLIOGRAFIA

ARNDT, Paul – *Der Schutz der Nationalen Arbeit.* Jena, 1925, Gustav Fischer.

ASHLEY, William – *The tarif-problem.* London, 1920, King and Son, Ltd.

BASTIAT – *Protection et Communisme*, 1840.

BASTABLE (C.-F) – *La théorie du commerce internacional.* Paris, 1900. V. Giard et Brière.

BECKER, Herman, Dr. Sc. Pol. – *Zur Entwicklung der englischen Freihandelstheorie.* Jena, 1922, Gustav Fischer.

BEYERDORFFER, A. – *Schutzzoll und Freihandel.* Jena, 1877, Gustav Fischer.

BICKEL, Wilhelm – *Die ökonomische Begründung der Freihandels politik.* Zurich, 1926, Girsberger.

BRENTANO, Lujo – *Das Freihandelsargument.* Berlin-Schöneberg, 1901. Buchverlag der "Hilfe" (fr. Nauman).

BROWN HARRY GUNISEN. – *International Trade: A study of the economic advantages of commerce.* New York, 1921, The Macmillan Company.

CAREY, H. C. – *Principes de la Science sociale.* Paris, 1861, Guillaumin et Cie.

CAWES – *Cours d'économie politique.* Paris.

CONFÉRENCE INTERNATIONALE DE GENÉVE – *Comptes rendus officiels.* Genève, 1927.

CONRAD, J. – *Gruendriss der Politischen Oekonomie.* Jena, 1923, Gustav Fischer.

CROMPTON, George – *The Tariff.* New York, 1927, Macmillan.

DECHESNE, Laurent – *Economie mondiale et Protectionnisme.* Liège, Wikmass, 1927.

DER INTERNATIONALE FREIHANDELSKONGRESS in Frankfurt a. M., oct. 1922. Frankfurt a. M., 1923.

"ENQUÉTE SUR LA PRODUCTION", publié par la Ligue des Natinos (B.I.T.), 1925.

ESSLEN IOSEPH BERGFRIED – *Die Valutzölle der Gegenwart.* Jena, 1922, Gustav Fischer.

EULEMBURG, F. – *Probleme der Deutschen Handelspolitik.* Jena.

EVERT, George – *Reichspolitik oder "Freihandelslehre".*

EVERT, George – *Fünf Hauptargument der Freihandelslehre.* Berlin, 10905, Deckar.

FEILER, Artur – *Neue Weltwirtschaft. Die Lehre von Genf.* Frankfurter Societäts Drucherei, 1927.

FRANCIS, Francis – *The free trade fall.* London, 1926, Murray.

GEORGE, Henry – *Protection ou libre-échange.* Paris, 1888, Guillaumin et Cie.

GIDE, Charles e RIST, Charles – *Histoire des doctrines économiques.* Paris, 1920, Librairie du Recuel Sirey.

GUYOT, Yves – *La Comédie protecionniste.* Paris, 1903.

HARMS – *Die Zukunft der Deutschen Hamdelspolitik.* Jena, 1925, Gustav Fischer.

HECHT, John – *La vraie richesse des Nations.* Paris, 1925, Giard.

HELFFERICH, Karl – *Handelspolitik.* Leipzig, 1901, Dunker et Humbolt.

HIRST, Francis – W. – *Safeguarding and Protection in Great Britain and the United States.* London, 1927, Richard Cobden Sanderson.

HOBSON, John – *International Trade.* London, 1904, Methuen.

JAHN, George – *Freihandelslehre i. Handwörterbuch der Staatswissensschaften.*

KING, Isbell Willford – *The Wealth and income of the People of the United States.* New York, 1923, Macmillan et Co.

KOCH, Fabian von – *On the theories of free trade and protection.* London, 1922.

LEHR, Julius – *Schutzzoll und Freihandel.* Berlin, 1927.

LEWY, Herman – *Die Grundlagen der Welwirtschaft.* Berlin, 1924.

LIST, F. – *Das nationale System der politischen Oekonomie.* Jena, 1922, Gustav Fischer.

MEUSEL, Alfred – *List und Marx.* Jena, 1928, Gustav Fischer.

MILL, John Stuart – *Principles of Political Economy.* London, George Routledge and Sons, Ltd.

MULLER, V. – England Industrie am Scheidewerge. Berlin, 1928, VDI Verlag G. m. b. H.

PAGE, Walker Thomas – *Making the tariff in the United States.* New York, 1924, Mc. Hiele Book Company.

PARETTO, Vilfredo – *Manuel d'Economie politique.* Paris, 1927, Giard.

PARETTO, Vilfredo – *L'Echange.* Paris, 1913, Giard.

PATTEN – *Les fondments économiques de la protection*. Paris, 1899, Giard.

PULSFORD, Edward – *Commerce and the empire: 1914 and after*. London, 1917, P. S. King et Co., Ltd.

RICARDO, David – *Grundsätze der Volkwirtschaft und Besteurung*. Jena, 1923, Verlag v. Gustav Fischer.

RIST, Charles e GIDE, Charles – *Histoire des doctrines économiques*. Paris, 1920, Giard.

ROBERTSON, I. – *The Political Economy of free Trade*. London, 1928, King.

RÖPKE, Wilhelm – *Die internacionale Handelspolitik nach dem Kriege*. Jena, 1923, Gustav Fischer.

RUSSO FONTANA, L. – *Traité de politique commerciale*. Paris, 1908, Giard et Brière.

RÜSTOW, Alexander – *Schutzoll oder Freihandel?* Frankfurt a. M., 1925.

SCHLESINGER, Rudj – *Die Zollpolitik der Vereinigten Staaten v. Amerika*. Jena, 1926, Gustav Fischer.

SCHULTZE GAVERNITZ – *La grande industrie*. Paris, 1896, Guillaumin et Cie.

SCHONEBECK, V.– *Zoll und Indlandpreiss*. Berlin, 1926, E. S. Mittler et Sohn.

SMITH, Adam – *The Wealth of Nations*. London.

SIEGERT, Robert – *Industrie und Handelstag*. Berlin, 1927, Reimar Hohbring in Ralen.

SUMNER, William Graham – *Le protectionnisme*. Paris, 1886, Guillaumin et Cie.

SUMNER, Louise – *Freihandel u. Schuttzzol in ihrem Zusammenhang mit Geldtheorie u. Warunspolitik*. Weltwirtschaftliches, 1926.

SOMMER, Artur – *Friderich Lists System der politischen Oekonomie*. Jena, 1927, Gustav Fischer.

TAUSSIG – *Principles of Economics*. New York, 1925, The Macmillan Company.

THOMPSON – *Political Economy*. London.

WAGNER, Adolph – *Agrar und Industriestaat*. Berlin, 1902.

WERGO, Herbert – *Freihandel und Schutzzol als Mittel Staatlicher Machtenfaltung*. Jena, 1928, Gustav Fischer.

WERNICKE, Johannes – *System der nationalen Schutzpolitik nach Aussen*. Jena, 1896, Gustav Fischer.

WRIGHT, G. Philip – *Sugar in relation to the tariff*. New York, 1924.

NOTAS E REFERÊNCIAS

Introdução

1. George Crompton, *The Tariff* (Macmillan, New York, 1927, p. 4): "Não existe assunto mais fértil em sugestões do que este (o protecionismo) para um estudo da ação e da reação das ideias sobre os acontecimentos históricos e dos acontecimentos históricos sobre as ideias".

2. Bickel (op. cit., p. 197): "Na ciência, podemos notar antes de mais nada uma volta à concepção livrecambista, que está em oposição direta com o protecionismo exagerado, tão espalhado hoje."

3. Fontana Russo, *Traité de politique commerciale* (Paris, Giard, 1908, p. 186): "Enquanto tudo sofreu transformação no domínio político e no domínio econômico, só o protecionismo conserva todo o seu império e ainda encontra a mais larga aplicação".

Primeira parte

1. Charles Gide e Charles Rist. *Histoire des doctrines économiques* (Sirey, Paris, 1920).

2. William Graham Sumner, *Le protectionnisme* (Paris, Guillaumin, 1886, p. 29).

3. C. Bastable, *La théorie du commerce international* (Paris, Giard, 1900, p. XXII).

4. Citemos, ainda, entre os autores modernos:

   Patten, *Les fondements économiques da la protection* (Giard, Paris, 1889), cap. I, p. 2: "Todos estes argumentos puderam sem dúvida ter uma grande força em certos períodos do desenvolvimento dos povos, mas não são suficientes por si mesmos para servir de fundamento a uma teoria econômica".

   Josef Grutzel, *Zur Theorie des Schutzzolles* (Weltwirtschaftliche Archiw, 15 agosto 1918): "O protecionismo conquistou quase completamente a prática, mas na teoria, permaneceu como uma criança perseguida (Stiefkind)".

   F. Tuassing, *Principles of Economics* (New York, Macmillan, 1925): "A despeito da massa de literatura sobre o livre comércio e a proteção, nenhum livro cobre satisfatoriamente a controvérsia".

Francis Francis, *The free trade fall* (London, Murray, 1926, p. 68): "Se tivéssemos sido capazes de encontrar uma forma cientifica de proteção, poderíamos conservar ainda o nosso proeminente lugar no mundo".

Wilhelm Bickel, *Díe ökonomische Begründung der Freihandelspolitik* (Zürich, Girsberguer, 1926, capítulo final, p. 126): "Os ensaios de provocar a política protecionista ficam em nível lamentavelmente inferior".

Enfim, esta citação absolutamente notável:

Fabian von Koch, *On the theories of free trade and protection* (London, 1922, p. 3): "Na realidade, não existe nenhuma verdadeira teoria de proteção correspondendo à teoria do comércio internacional, tal como ela é apresentada pelos livrecambistas".

Contrastando com as opiniões sobre a escassez da contribuição dos economistas modernos a teoria de proteção, é interessante notar-se o elogio que certos autores não deixam de fazer aos mercantilistas.

Por exemplo: Laurent Deschesne, *Economie mondiale et proteccionisme* (Liège, 1927): "Na realidade, o mercantilismo aprece como uma doutrina que se adptava singularmente bem às necessidades da época e é preciso reconhecer que ela foi geralmente aplicada com sucesso notável, como o próprio Adam Smith confessa a propósito das leis de navegação de Cromwell. Este sucesso e este espírito de continualidade contrastam singularmente com os avatares do neomercantilismo contemporâneos das nossas sociedades democráticas, os quais, flutuando ao sabor dos interesses particulares das massas eleitorais, não passam geralmente de uma política de expedientes momentâneos, que não deixa lugar para os interesses gerais e duradouros". E a conclusão (p. 72): "É, talvez, de todos os sistemas protecionistas o mais cientifico pelo sem fim, seus meios e suas teorias".

I. Roberston, *The Political Economy or Free Trade* (London, King, 1928, p. 43): "Falando de um modo genérico, a proteção foi uma prática antes de professar figurar como teoria: o livre comércio, no sentido de importações livres, foi teoria antes de se tornar prática".

5. *Grundriss der Politischen Oekonomie* (Jena, Fischer, 1923, vol. II, p. 347).
6. Röpke Schutzsystem in Handvörterbuch der Staatswissenschaften.
7. Sumner, op. cit.
8. Op. cit., p. 46.
9. Op. cit., p. 98.
10. Yves Guyot, *La comédie proteccioniste* (Paris, 1903, p. 426): "Uma indústria é protegida não segundo a sua importância, mas segundo a influância dos seus patrões".
11. John Hobson, *International Trade*, (London, Methuen, 1904, p. 162): "Na 'ciência' alemã e na 'teoria' francesa reinam tão poucas considerações pelos princípios na elaboração das tarifas, como nos Estados Unidos".

12. Henry George, *Protection ou libre-échange* (Paris, Guillaumin, 1888, cap. VIII, p. 121).

13. John Hecht, *La vraie richesse des nations* (Paris, Giard, 1925), insiste muito sobre a diferença entre estas duas qualidades de trabalho, mas não deixa ver bem que não se trata de uma diferença devida a habilidade dos operários nesta qualidade, mas sim uma diferença devida ao cenário em que se coloca os operários e as máquinas que eles conduzem (isto é, uma diferença funcional).

14. Na grande "Enquête sur la Production", publicada pela Liga das Nações (B.I.T.) em 1925, faz-se a distinção entre o "rendimento subjetivo do operário quando ele provém do próprio operário" e o seu "rendimento objetivo, quando é influenciado por outros elementos, especialmente pelas condições exteriores da produção". É ocioso dizer que, no que segue, nos preocupamos somente com o rendimento objetivo, isto é, com o resultado sintético dos esforços do operário, com todo o aparelhamento e com toda a organização que o cerca.

15. Na Conferência Internacional de Genebra, o Sr. Neculcea (Romênia) notou: "Em primeiro lugar, é preciso definir bem o que se avalia, o que se mede. Será preciso em seguida escolher uma unidade de medida internacional, que seja a mesma para todos os países. Será necessário efetuar uma medida segundo as regras de uma metodologia internacional".

16. Quando se avalia o valor bruto da produção, sobretudo com o fim de se fazerem comparações de ordem internacional, é sempre preciso retirar a importância das taxas alfandegárias, se não no todo, pelo menos em parte, isto é, retirar o ágio estabelecido sobre uma mercadoria ao abrigo da proteção aduaneira, para considerar apenas o preço internacional da mercadoria. É sobre preços comuns (salvo despesas de transportes) que se podem fazer semelhantes comparações internacionais.

17. Ver, para a análise destes fatores, o método empregado pelas estatísticas da indústria americana: *Biennal Census of Manufactures* (Washington, 1928), e as estatísticas inglesas: *Further Factor in Industrial and Commercial Efficiency* (London, Stationery Office, 1928).

18. As estatísticas americanas – que não louvaremos como elas merecem, na qualidade de uma das obras-primas da civilização moderna – registram a proteção líquida de cada ramo de indústria, em dólares.

    Elas chamam essa proteção líquida "o valor acrescentado pela indústria" o que, aliás, é perfeitamente bem definido.

    Mas, da produção líquida, é preciso deduzir entre outros fatores a amortização do valor das instalações em geral.

    Com efeito, o fato de construir-se uma fábrica, com todas as suas instalações e todo o seu aparelhamento, é uma operação industrial muito distinta da fabricação corrente.

Esta operação distinta não tem nada que ver com a produção corrente da fábrica; assim, o valor da fábrica e das suas instalações deve ser deduzido do valor da produção bruta, realizada durante todo o período do seu funcionamento; também o valor das matérias primas e do combustível empregado na fabricação é deduzido do mesmo valor. Porque é muito natural deduzir-se do valor bruto da produção tanto quanto constituem despesas para realizar esta produção, ou seja, também o custo da própria fábrica.

No entanto, as estatísticas que estabelecem a produção líquida (o valor acrescentado pela indústria) não levam em linha de conta a fração anual do valor da fábrica, que é preciso deduzir do valor da produção anual.

Nós nos propomos examinar qual é a influência deste erro: a) sobre o valor absoluto da produção líquida; e b) sobre a classificação das diferentes indústrias, segundo o seu grau de produtividade.

Para uma fábrica, a amortização não supera geralmente 5% para os edifícios e 12% para as instalações, isto é, no máximo, 7 – 8% para o conjunto.

Admitindo-se que todo capital empregado, compreendido nas estatísticas, deveria ser amortizado (este não é o caso, uma vez que no capital empregado entram terrenos etc., que não têm necessidade de ser substituídos) segue-se que, da produção líquida dada pela estatística americana, é preciso deduzir-se quanto muito 7% do valor do capital.

O que representa esta correção?

Consideremos que a produção líquida representa em relação ao capital. Em 1849, na América, a produção líquida era de 0,86 do valor do capital ou seja: 0,86 C.

Se desta produção for preciso deduzir a amortização, que representa o máximo: 0,07 C resta 0,79 C.

O erro cometido sobre a produção líquida, não deduzida sobre a amortização do capital, é de mais ou menos 8%.

O erro não é grande, conquanto temos exagerado muito a amortização, considerando-a de 7% do capital.

É verdade que o erro se torna mais sensível quanto a produção líquida é menor em relação ao capital. Por exemplo, em 1914, na América, a produção líquida representava 0,43 C.

Se desta produção deduzir-se a amortização de 0,07 C, resta: 0,36 C.

O erro cometido sobre a produção líquida, não se deduzindo a amortização do capital, é aproximadamente de 16%.

Aliás, o importante é que este erro não tem influência sobre a classificação das diferentes indústrias, segundo a sua produtividade.

Com efeito, as correções variáveis não valem além de 7% e mesmo de 10% e por isso não podem ser uma influência séria.

Retomando o exemplo de há pouco, se em uma primeira indústria a produção líquida representar 0,86 C e, na segunda indústria, representar, 0,43 C', as produtividades respectivas, por operário, são de:

$$\frac{0{,}86\ C}{T} \quad e \quad \frac{0{,}43\ C'}{T'}$$

No caso concreto das estatísticas americanas, estas duas produtividades são de $ 485 e de $ 1.400 por operário.

Comparando-se as produtividades, encontra-se entre elas a relação:

$$\frac{0{,}86\ C}{0{,}43\ C'} \frac{T'}{T} = 2 \frac{C}{C'} \frac{T}{T'}$$

Se agora, em lugar de tomar os números da produção líquida tais como eles se encontram nas estatísticas, fizermos a sua correção por meio da dedução da amortização do capital, as produtividades respectivas das duas indústrias consideradas são de:

$$q = \frac{0{,}79\ C}{T} \quad e\ de \quad q' = \frac{0{,}36\ C'}{T'}$$

ou, em números concretos, de $ 445 e de $ 1.170.

Comparando-se as produtividades, se tem entre elas a relação:

$$\frac{q}{q'} = \frac{0{,}79}{0{,}36} \frac{C\,T'}{C'\,T} = 2{,}20 \frac{C\,T'}{C'\,T}$$

ou seja, uma relação maior do que aquelas que mencionamos há pouco, de 10%. A conclusão a se tirar disto é que se fazendo esta correção para se aproximar da realidade, não se modifica sensivelmente a relação das produtividades, tal como decorre da estatística, mesmo nos casos extremos da ordem que foi considerada em nosso exemplo.

Aliás, o resultado da relação é de uma atenuante da diferença das produtividades, quando $\frac{q}{q'} < 1$ (como em nosso caso concreto) e um exagero dessa diferença, quando $\frac{q}{q'} > 1$.

Resta-nos dizer uma palavra a propósito da correção que é preciso fazer nos números representando a produtividade da agricultura.

Não sabemos se as estatísticas americanas deduzem também do produto bruto da agricultura, para fixar o seu produto líquido, o valor representado pelo uso anual das máquinas agrícolas. Se elas não fazem isso, resta fazê-lo.

O valor das máquinas agrícolas dos Estados Unidos era (em 1912) de $ 1.368 milhões.

O valor da produção líquida da agricultura era (em 1910) de $ 1.265 milhões.

Se a depreciação total das máquinas agrícolas se opera em 10 anos, seria preciso tirar mais ou menos $ 130 milhões da produção líquida, o que representa uma correção de mais ou menos 10%.

19. A taxa real de amortização considerada pelas indústrias é de, mais ou menos:

2-5% para as construções;

5-12% para as instalações térmicas de força;

4-12% para as instalações especiais a cada indústria.

Algumas indústrias importantes, tais como as tecelagens e as fábricas de papel, são beneficiadas com uma taxa real de amortização muito menor, variando de 4 a 8% (V. Joseph Reiser. *L'organisation du contrôle et la technique des vérifications comptables*).

20. Devemos notar que a amortização das habitações para os empregados e operários das fábricas não entra em linha de conta, uma vez que estas habitações representam utilidades diretas e não meios de produção.

21. Reduzir o produto líquido só no valor dos salários seria um grande erro. As rendas do capital representam no sistema capitalista proporções bastante grandes. Segundo Woytinsky, *Die Welt in Zahlen* (p. 228), a renda nacional dos Estados Unidos era em 1910 de 30.529 milhões de dólares. Desta soma, os salários representam 43,9%, as remunerações do capital e as rendas 25,6%, e as remunerações dos negócios, 27,5%.

22. Seria mais simples – à primeira vista – calcular a produção líquida por um outro meio, evitando-se todas as operações de subtração acima mencionadas e adicionando-se, simplesmente, segundo os dados do balanço das empresas, estas colocações antes citadas.

    Este método, de aparência muito simples, não seria exato e não nos daria uma ideia verdadeira do valor da produção líquida anual.

    Com efeito, os lucros compensados pelas sociedades industriais não correspondem aos lucros reais, mesmo se nenhuma tendência de evasão fiscal tiver influenciado os balanços.

    Mas basta que a amortização anual das instalações deixe de seguir uma marcha exatamente correspondente à verdadeira depreciação das instalações, para que o lucro seja artificialmente diminuído ou aumentado.

    Existem, por exemplo, muitas empresas industriais que fazem uma amortização precipitada e que, dentro de alguns anos, chegam a incluir no seu balanço todas as suas instalações ainda em perfeito estado, como valendo um único franco ou um único dólar.

    Para estas empresas, os verdadeiros lucros são artificialmente diminuídos enquanto durar esta rápida amortização e são, pelo contrário, artificialmente aumentados quando nada mais houver para amortizar.

    Uma outra causa sobre a inexatidão sobre os lucros provém dos juros pagos pelas dívidas de uma empresa e dos juros recebidos pelos seus negócios.

    Com efeito, o balanço anual deve refletir também estas duas influências, que nada têm a ver com a verdadeira produção líquida de um ano determinado; os juros pagos ou recebidos são só expressão da evolução da sociedade, antes do ano que faz objeto das nossas pesquisas.

Eis porque não podemos, pois não seria exato, estabelecer a produção líquida, aumentando os salários com o valor dos lucros, dos impostos e dos juros, segundo o balanço anual, e somos obrigados a recorrer à produção bruta, da qual deduzimos a produção líquida por meio de cinco subtrações.

Devemos, contudo, notar que, *para um longo período*, por exemplo, 20 anos, poder-se-ia alcançar maior exatidão no cálculo da produção líquida, por meio da adição de todos os salários pagos durante este tempo, a todos os lucros, sejam eles quais forem, acusados pela sociedade industrial, uma vez que, para um intervalo mais longo, a soma total das amortizações corresponde mais fielmente à depreciação total no valor das instalações.

23. Hecht, op. cit., p. 333: "A falta de influência dos protecionistas é devida à sua incapacidade de medir o valor nacional das indústrias".

24. Não só o ganho nacional pode ser grande, sem que exista um ganho individual do capitalista, mas também pode ocorrer o inverso. Há produções que representam produção muito pequena de valores novos, ou seja, um gênero de produção inferior e desvantajoso em relação à produtividade média do país, o que equivale a uma perda no ponto de vista nacional, sendo de mencionar-se a cultura extensiva dos cereais, que não deixa de trazer para os capitalistas que as organizam lucros muito consideráveis.

    A não simultaneidade do ganho individual e do ganho nacional é evidente mais uma vez.

25. Patten, op. cit., cap. III, p. 20: "Se uma permuta for vantajosa para as partes diretamente interessadas, pretende-se que deste fato resulta um benefício para a nação".

    O lucro individual dos produtores torna-se, assim, o critério da prosperidade nacional.

26. É interessante lembrar como esta antítese entre o lucro individual e o lucro nacional aparece na literatura. As citações não abundam, porque não se insistiu sobre esta diferença – com força e lucidez.

    O mercantilista Adam Mueller escrevia em 1809: "Todos os produtos têm um valor de simples caráter: um individual e o outro social (*buergerlich*). Do mesmo modo, toda a produção tem um valor de duplo caráter, um individual e o outro social".

    E é sempre Mueller que, fazendo o elogio de lorde Lauderdale (que afirmava a diferença entre a riqueza individual e a riqueza nacional), acrescenta esta admirável expressão: a riqueza nacional não se mede com o dinheiro metálico, mas sim com um "dinheiro de ordem mais elevada" (*ein hoeheres Geld*).

    E Adam Smith também fala da dupla natureza da produtividade, acrescentando: "A preocupação do seu próprio lucro é o único móvel que leva seu proprietário de um capital qualquer a decisão de colocá-lo na agricultura, na indústria ou em tal ou qual ramo de comércio por atacado ou a varejo".

"As diferentes qualidades do mercado produtivo, que encontram o seu emprego em um ou outro desses ramos, e o valor diferente que pode ser acrescentado à produção anual da terra e do trabalho da comunidade, jamais deixam de pesar na sua decisão".

Entre os modernos, nos limitamos a citar George Evert, *Reichspolitik oder "Freihandelsargument"* (p. 4): "Para a economia nacional, não se trata do grande lucro ou da grande renda só do empreiteiro, mas sim de uma grande renda nacional, ou seja, a realização de uma soma tão grande quanto possível como renda do empreiteiro, rendimento do solo, juros do capital e salário dos operários".

(P. 13): "Do ponto de vista da coletividade, só é "natural" e "útil" a produção que traz a maior renda para toda a nação".

27. Esta última fórmula é muito importante, sobretudo para os países atrasados, onde a mão de obra é abundante e os capitais são raros e caros, ao contrario dos países adiantados, nos quais a mão de obra é cara e o capital mais facilmente disponível com menores despesas.

28. Eis expressa em palavras a mesma ideia de Hobson (p. 2): "A medida científica da prosperidade industrial é a renda real, expressa em bens e serviços pagos aos membros da comunidade, como recompensa do emprego de certo capital e de certo poder de trabalho".

É preciso notar que o coeficiente, tal como é estabelecido,

$$q = \sqrt{\frac{P}{Tc}}$$

pode representar um coeficiente de qualidade, porque não depende da grandeza absoluta dos fatores industriais, mas só da sua grandeza relativa.

Expliquemos.

Uma fórmula com esta, para ser cientifica, deve ser – o que se chama em matemática e em física – uma fórmula homogênea.

Isto quer dizer que, se para certa indústria tomar-se em consideração um pequeno número ou um grande número de fábricas idênticas, o coeficiente de qualidade deve permanecer sem alteração, porque ele é naturalmente independente do número de fábricas se elas forem semelhantes.

Ora, a nossa fórmula preenche essa condição, porque se o número de fábricas idênticas aumentarem na proporção de k, então, o número de operários, que era de T, passa a ser k T; o capital empregado, que era de C, se transforma em k C e a produção líquida, que era de P, será de k P.

O coeficiente de qualidade será

$$q = \sqrt{\frac{KP}{KT}\,\frac{KP}{KC}} = \sqrt{\frac{P}{TC}}$$

isto é, permanece sem alteração.

Demonstramos, pois, o caráter homogêneo desta fórmula aplicada a uma indústria composta de unidades semelhantes.

Quando aplicarmos a mesma fórmula aos diferentes grupos de indústrias, fica bem entendido que o coeficiente de qualidade só nos dará uma ideia de qualidade (da eficácia) média do grupo.

Cada tipo de fábrica representa uma relação necessária entre o número de operários e o capital empregado, relação esta determinada pela estrutura técnica do aparelho de produção.

Esta relação varia:

a) de uma indústria a outra;

b) no mesmo ramo de indústria, segundo a época. (Em geral, o progresso da técnica provoca como vamos ver uma diminuição do número de operários e um aumento do capital empregado, para a produção de um mesmo valor);

c) no mesmo ramo, de indústria, segunda as dimensões das fábricas com efeito, nas fábricas maiores, a economia de operários é maior do que nas pequenas);

d) enfim, o coeficiente de qualidade varia segundo o aparelhamento técnico de uma fábrica, podendo o mesmo produto ser fabricado ao mesmo tempo, em um mesmo país, segundo dois métodos técnicos diferentes, que se diferenciam um do outro em virtude de um emprego muito diferente dos operários e do capital.

Apesar da estrutura distinta das diferentes indústrias compreendidas em um grupo, não deixa de persistir a possibilidade de encontrar-se um coeficiente médio de qualidade e de especular-se com a sua profunda significação econômica.

No ponto de vista da interpretação matemática, seria necessário exprimir as grandezas por esta fórmula para todo e qualquer país, sempre nas mesmas unidades, isto é, a produção líquida P e o capital C em dólares (e em dólares da mesma época).

É o que fizemos nos quadros contidos nesta obra.

29. Temos o maior prazer em citar a este respeito o mercantilista Adam Mueller o qual, em 1809, escrevia: "Todo trabalho real é produtivo; mas isto significa que seja igualmente produtivo? Certamente que não. Existem numerosos níveis de produtividade."

30. Paul Arndt, *Der Schutz der Nationalen Arbeit* (Jena, Fischer, 1925, p. 33): "A produtividade do trabalho nacional depende muito de fatores remotos. Para aquele, que mediante comparação das diferentes economias nacionais, considerarem só as possibilidades de produção oferecidas pela natureza, permanecem incompreensíveis muitos aspectos da economia nacional".

31. Tudo quanto estudamos em outra parte tem correlação com a maneira de calcular-se a produtividade referente a uma operação qualquer da produção, isto é, a produtividade de um ramo da produção.

Ora, uma mercadoria, antes de chegar ao mercado, é geralmente o resultado de uma longa série de operações da produção, tendo cada operação uma produtividade diferente.

Apesar de tudo, pode-se calcular uma média ponderada de todas estas produtividades e estabelecer desta maneira qual é a produtividade média que comporta a fabricação de certa mercadoria em um país.

Assim, pode-se dar a cada mercadoria em certo coeficiente, o qual será a produtividade média correspondente à fabricação completa desta mercadoria e dizer, por exemplo: "Esta mercadoria foi criada com uma produtividade média de 3.000 francos ouro por operário em um ano".

Desta maneira, pode-se classificar na sua ordem de produtividade não só os ramos de produção, mas ainda as próprias mercadorias que fazem objeto da atividade de diversos ramos de produção.

32. Um país agrícola não pode levantar-se aumentando lenta e uniformemente as rendas de todos os seus produtores agrícolas.

O progresso econômico nunca é feito de modo igual sobre a extensão do país.

Toda obra de progresso começa por centros de progresso, por núcleos de progresso.

Estes núcleos são constituídos pelas indústrias as quais, sós, representam uma produtividade superior.

A desigual distribuição da produtividade é tão fatal e natural como a desigual distribuição das rendas.

Examinemos, por exemplo, a Noruega. A renda média por habitante, em 1913, era, no campo, de 240 coroas por ano; nas cidades ela era de 582 coroas e, na capital, de 789 coroas!

33. Poder-se-ia imaginar um sistema estático de repartição do produto líquido proporcionalmente aos salários de cada agente de produção, supondo-se que a contribuição de cada agente na produção é proporcional ao seu salário.

É inútil dizer que semelhante hipótese não é exata e nem prática.

Ela não é exata porque jamais se pode avaliar o que um homem da direção de uma empresa representa realmente como contribuição individual e como capacidade de aumentar, pelo seu espírito de organização, a produção líquida da empresa em questão.

Ela não seria prática porque, nas estatísticas industriais, não se poderiam encontrar indicações suficientes sobre a importância dos salários e das rendas que os chefes capitalistas tiram das empresas.

Aliás, estes detalhes seriam sem interesse para nós. O que nos preocupa é caracterizar e classificar os ramos de atividades produtivas e não o valor dos concursos individuais nestes ramos. É, pois, a média da produtividade

de um agente em cada ramo, que para nós representa o único elemento útil às nossas demonstrações ulteriores.

34. Devemos citar um artigo muito notável, dado à luz recentemente na *Mechanical Engineering*, de New York (março, 1929), pelos srs. Alford e Hannum. Os seus autores classificam todas as indústrias americanas segundo o valor bruto e o valor líquido da sua produção, confrontada com a unidade de trabalho. Esta unidade (comum a todas as indústrias) é de 1.000 *man hour* ou de *quilo man hour*, isto é, o trabalho efetuado por 1.000 homens em uma hora. Os autores apresentam todos os elementos da produção: produtividade, capital empregado, força motriz, custo de produção, salários, lucros; confrontando-os com a unidade *quilo man hour*.

35. *Die Welt in Zahlen*, vol. I, p. 177.

36 Ao mesmo tempo (em 1914) nos Estados Unidos, a renda nacional era de $ 335 por ano por habitante, ou seja, 4,75 francos ouro por dia e por habitante!

37. Vol. I, p. 181.

38. A miséria dos trabalhadores agrícolas não é uma especialidade dos países atrasados. Um operário agrícola ganhava na Bélgica, em 1846, 1,18 franco ouro por dia, em média, e uma mulher 0,72 franco. A situação melhorou um pouco em 1895, quando um operário ganhava 1,98 franco e uma mulher, 1,22 franco (*Annuaire statistique de la Belgique*, 1915).

    No Japão, a produção total bruta da agricultura, em 1925, era de 3.292 milhões de ienes. Confrontada com os 5.548.599 lares de agricultores, ela deixava apenas 55,12 ienes (275 francos ouro) por lar e por ano. Só os casulos de seda, na produção por lar – em virtude das múltiplas colheitas – atingiam cifra mais elevada: 164 ienes (840 francos ouro). *Resumé statistique de l'Empire du Japon*, 1927.

39. Os recenseamentos respectivos foram executados em datas diferentes, entre 1911 e 1925 e, assim, totalizamos números de datas não concomitantes; isto porque, para nós, só a proporção dos agricultores toma lugar no número total de produtores. Esta variação das datas não tem influência sensível.

40. $\frac{80}{48} : \frac{20}{52} = 4{,}35$

40. Segundo Woytinsky (vol. I, p. 159), a renda líquida total da indústria (sem as minas) é maior do que a renda líquida total da agricultura nos seguintes países: Inglaterra, Estados Unidos, Alemanha, França, Bélgica, Holanda, Suíça, Canadá e Austrália (igualdade).

41. V. o quadro da p. 7, vol. III.

42. Um exemplo interessante é também o da Austrália e o da Hungria, estudado por Fellner (v. Woytinsky vol. IV, p. 6) (V. o quadro G).

Em 1913, na Áustria, a produtividade (produção média per capita de produtores) era de 490 coroas por ano para a agricultura e de 1683 coroas para a indústria. Havia, assim, uma superioridade de 3,45 da indústria sobre a agricultura.

Na Hungria, a produtividade média era de 815 coroas para a agricultura e de 1.291 coroas para a indústria, representando uma superioridade de 1,58, por parte da indústria.

Sobre esta última relação, devemos fazer as nossas reservas, sendo inverossímil que a vantagem da indústria sobre a agricultura seja tão pequena.

43. Op. cit, p. 62.

44. Segundo o *Annuaire statistique pour les Pays Bas*, 1924-25, a produção bruta da terra em 1923 (agricultura, pecuária, horticultura, silvicultura) era de 1.236 milhões de florins e a produção líquida, de 860 milhões de florins. Esta produção líquida, repartida entre os 622.514 produtores agrícolas, dá 1.380 florins por produtor.

45. É notável verificar que os salários médios, na indústria e na agricultura, mostram grandes diferenças.

    Segundo Wilford King, *The Wealth and Income of the People of U.S.* (New York, Macmillan, 1923), p. 110, em 1921, o salário médio anual era de $ 1.027 e o salário médio horário era de $ 0,53 na indústria, enquanto que o salário médio anual era de $ 486 e o salário médio horário de $ 0,20, na agricultura.

46. Deve-se notar que, desde 1899, não se computam mais ofícios nas estatísticas da indústria americana, o que aumenta a cifra de produtividade média na indústria. Se tivesse conservado o mesmo método estatístico de outrora, as três últimas cifras ainda seriam menores.

47. Na Rússia, para o ano de 1923-24, a relação ainda é maior.

48. Valor de 1909.

49. Valor de 1910.

50. Ver o quadro anexo A, em que todos os valores são expressos em dólares, com o poder aquisitivo dos dólares em 1914.

51. É um progresso real e efetivo, o que estas cifras exprimem. Os salários reais (confrontados com índices dos preços) mais do que dobraram durante a última metade do século.

    Tomando-se por base dos índices dos salários o período 1890-1899, o índice dos salários é de:

    -46,8 em 1850

    -94,9 em 1890

    -103 em 1913

    Estas cifras exprimem o progresso real e efetivo.

52. Este resultado traz à nossa memória as seguintes passagens de Schultze-Gaevernitz e de King.

Schultze-Gaevernitz, op. cit., p. 124: "Os progressos da técnica, em cada indústria, manifestam-se antes de mais nada pela predominância que o trabalho e o capital têm sobre o fator material". Página 126: "O progresso técnico, que consiste em dar ao fator capital maior importância do que o fator trabalho, etc, etc". Página 145: "Este notável acréscimo da produção pelo *Throstle* (tear contínuo) e pelo *ring-spindle* (fuso para contínuo de anéis) é obtido por meio de despesas de instalações mais elevadas, e por força motriz superior. Aqui, como se vê, o capital toma o lugar do trabalho".

King, op. cit., p. 238: "Provamos, primeiro, para a grande indústria que, para um produto, uma dada unidade – uma jarda de tecidos ou uma tonelada de ferro, por exemplo – a parte que pertence ao trabalho, bem como ao capital, decresce constantemente; a parte do trabalho, porque este é constantemente substituído pelo capital; a parte do capital, tornando-se ele sempre mais produtivo, em virtude do progresso técnico, passa também a ser cada vez menos oneroso para o desenvolvimento da economia nacional".

53. Pode-se exprimir matematicamente esta não correspondência entre o acréscimo das forças industriais e o acréscimo da produção líquida, tomando a média geométrica das três relações, 1,65, 2,84, 3,77, como expressão sintética do acréscimo das forças industriais.

Tem-se, pois, para o acréscimo destas forças:

$$\sqrt[3]{1{,}65 \quad 2{,}84 \quad 3{,}77} = \sqrt[3]{17{,}6} = 2{,}60$$

Ora, a produção líquida está longe de ter aumentado na mesma relação. Ela só aumenta 1,90, sendo claro que ficou inferior de 27% ao que ela deveria ser se a indústria americana tivesse se desenvolvido historicamente entre 1889 e 1914, segundo a lei dos rendimentos proporcionais.

Fica, pois, estabelecido que a produção líquida desenvolveu-se segundo a lei dos rendimentos menos que proporcionais.

54. *Statistical Abstract of the United States*, 1925,

55. Na Bélgica (*Annuaire statistique de la Belgique*, 1913, p. 411), tem-se, para o ano de 1912, uma produção bruta de carvão no valor de 380.444.000 francos.

Repartindo esta produção bruta pelos 145.670 operários – de fundo e de superfície – toca uma produção média bruta de 2.600 francos por ano e por operário.

Na Alemanha (*Statistisches Jahrbuch*, 1927), no carvão de pedra, (Steinkohle) o salário médio era de 1.980 marcos por ano e por operário e, no limite superior (Braunkohle), de 1.870 marcos por ano e por operário. E, no entanto, o valor bruto produzido era, no primeiro caso, de 3.410 marcos por ano e por operário e, no segundo, de 4.770 marcos.

56. *Further Factors* etc., op. cit.

Segunda parte

1. Sumner, op. cit., p. 18.

2. Op. cit., p. 197: "Se o comércio fosse um objeto de suspeitas ou de temores, é certo que deveríamos ter regras para distinguir o comércio seguro e proveitoso do comércio perigoso. Mas, só as tentativas de formular-se uma definição e uma distinção neste sentido, mostram a loucura desta suspeita".

3. Dr. Louise Sumener, *Freihandel u. Schutzzoll in ihrem Zusammenhang mit Geldtheorie u. Wahrungspolitik* (Weltwirtschaftliches Archiv. Julho 1926): "Com argumentos econômicos, o movimento protecionista jamais se fez justificar". "Temos necessidade, antes de qualquer coisa, de nos apoiar sobre fundamentos puramente econômicos".

4. Esta distinção, extremamente importante, foi formulada por Conrad: "O objetivo do livrecambista é determinado só por meio de pontos de vista econômicos; o fundamento do protecionismo compreende motivos sociais e políticos".

5. Segundo a frase de List: "No comércio internacional, não são os indivíduos que fazem o comércio entre si, mas as nações".

6. Não diremos, por exemplo, como Rist, que o aumento do valor de permuta da produção de uma indústria não é uma prova de que a indústria seja vantajosa para a sociedade, porque o valor é o pedido e o pedido não é necessariamente consentâneo com a utilidade social.

7. Lujo Brentano, *Das Freihandelargument* (Berlin, 1901, p. 4): "O alfaiate não fabrica os sapatos que calça, mas compra-os no sapateiro; o sapateiro não faz as suas roupas, mas compra-as no alfaiate: *o que é acertado para cada família, não pode ser loucura para um povo*".

8. Cawes, *Cours d'Economie Politique*, p. 723: "Para o consumidor, o preço dos produtos só tem significação quando comparado com a sua renda; ora, no que toca à imensa maioria dos homens, a renda é a remuneração do trabalho.

   "O essencial é, pois, que o trabalho produza rendas abundantes porque, para que serviria a barateza das coisas, se não se ganhasse o bastante para comprá-las?.

   "Eis-nos, pois, voltados à questão de saber qual dos dois sistemas – da liberdade comercial absoluta ou da produção racional – desenvolve mais trabalho nacional".

9. Os livrecambistas enxergam sempre a troca e vantagem da troca em si mesma.

   A vantagem ou a desvantagem devem ser procuradas ao mesmo tempo no processo da produção e na comparação que se faz entre dois processos da produção.

Só há duas maneiras de adquirir-se uma mercadoria: ou produzindo-a diretamente, ou produzindo uma outra para, em troca, adquirir a mercadoria que se deseja obter.

Nos dois casos, trata-se de produção e o problema da troca não pode deixar de ser uma comparação entre dois casos de produção.

10. O que há de notável é que os doutrinários do livre câmbio capacitaram-se da importância do caráter das mercadorias exportadas, para apreciar a vantagem e a desvantagem da importação.

    Segundo Stuart Mill, enquanto o valor das mercadorias produzidas no interior de um país for determinado pelo custo da sua produção, (?) o valor das mercadorias importadas depende do que custa obtê-las, isto é, do valor das mercadorias criadas no interior, para pagar estas mercadorias importadas.

    Causa admiração depois de tanta lucidez, que se tenha podido perder o caminho certo!

    Uma "confissão", extremamente preciosa, feita no mesmo sentido, é a de Bastable, op. cit,. p. 21: "Percebe-se nitidamente que, para um país, os custos das suas importações devem ser medidos pelos das suas exportações".

11. John Stuart Mill, *Principles of Political Economy* (London, Routledge, cap. XVIII, p. 404).

12. Brentano, op. cit.: "O bem estrangeiro adquirido não nos custa o que custou ao estrangeiro, e nem o que ele nos custaria se o fabricássemos diretamente, mas sim o que nos custou o bem que por ele demos".

13. Vê-se bem qual é relação entre o princípio de Adam Smith e o de Ricardo. Se o princípio de Ricardo for verdadeiro, *a fortiori* será verdadeiro o princípio de Smith.

    Se um país auferisse por meio da importação de uma mercadoria em cuja produção ele fosse superior ao estrangeiro (quando esta superioridade fosse ultrapassada pela superioridade na produção de uma outra mercadoria) tanto mais vantagens ele auferiria importando uma mercadoria em cuja produção ele fosse inferior ao estrangeiro.

    Assim, provar Ricardo é provar ao mesmo tempo Smith. Mas a recíproca não é justa: refutar Ricardo não é refutar ao mesmo tempo Smith.

    Eis uma razão para também desenvolvermos a nossa segunda revisão. Porque, em nossa primeira revisão, refutamos Ricardo sem refutar Smith. Na segunda revisão, incumbe refutar Smith de modo explícito.

14. Prof. Iosef Gruntzel, *Zur Theorie des Schutzzolles* (Weltwirtschaftliches Archiv, Agosto 1918): "O seu fundamento profundo e científico, esta teoria (do livre câmbio) encontrou-o no teorema clássico dos custos comparativos. Na opinião de Cabiatis, ninguém além do seu próprio fundador – Ricardo – jamais expôs tão claramente este teorema".

15. "Com a teoria de custo relativo de produção, Ricardo aperfeiçoou a teoria da divisão do trabalho internacional de tal modo que ela pode se tornar a base cientifica do movimento livrecambista e foi aceita – em forma mais ou menos modificada – por quase todos os teóricos livrecambistas que o seguiram.

"Não só na Inglaterra, país de origem desta teoria, mas também em todos os estados civilizados (*Kulturstaaten*), a teoria do livre câmbio repousa nesta teoria do seu mestre Ricardo que, por outro lado, foi pelas suas demonstrações o principal ponto do ataque da teoria protecionista, sem que até hoje ele tenha conseguido reduzir esta teoria *ad absurdum*, apesar dos seus defeitos, hoje reconhecidos, provenientes da aplicação unilateral do método abstrato".

16. "As deduções de Ricardo, com o pensamento de John Stuart Mill, constitui o ponto culminante em matéria de base teórica para a promoção política do livre câmbio".

17. Bonn, *Das Wesen der Weltwirtschaft* (Archiv fur Sozialwisssenschaft u. Sozialpolitik Bd. 35, 1912): "É muito provável que a teoria dos custos relativos de produção, tal como foi desenvolvida pelos clássicos, e tal como passou para os tratados modernos, seja capaz de melhorias. A sua transformação (*Ihre Umgestaltung*) é a tarefa mais importante dos teóricos da economia mundial (*Weltwirtschaft*)".

18. Walras, op. cit. p. 189, 16ª lição: "A teoria que põe a origem do valor no trabalho é menos estreita do que completamente vazia; é bem uma afirmação inexata, mas é sobretudo uma afirmação gratuita".

19. O princípio contido na teoria de Ricardo é que as mercadorias, em um só e mesmo país, permutam-se segundo a regra: "trabalho igual contra trabalho igual".

    Mas seria injusto pretender-se que Ricardo tivesse sempre admitido que a permuta entre as mercadorias produzidas num mesmo país se faça exclusivamente segundo a relação de trabalho contido em cada um delas.

    De fato, há duas opiniões diferentes a respeito.

    Com efeito, pode-se distinguir na obra de Ricardo duas partes nitidamente contraditórias:

    Quando ele faz o comentário de seu famoso exemplo da permuta entre Portugal e a Inglaterra, escreve (op. cit., p. 127): "Desta maneira, a Inglaterra teria dado o produto do trabalho de 100 ingleses pelo trabalho de 80 portugueses". Semelhante permuta não poderia ter lugar entre as diferentes pessoas de um único e mesmo país.

    "O trabalho de 100 ingleses não pode ser dado pelo trabalho de 80".

    É exprimir, da maneira mais clara, que as permutas no interior de um país são feitas: "trabalho igual contra trabalho igual". Não há possibilidade

alguma de interpretar-se de outra forma a proposição em apreço. E, aliás, toda demonstração da famosa teoria do comércio internacional apoia-se neste postulado.

A quantidade do trabalho não desdenha nenhum papel; só se conta a quantidade de trabalho, porque é o único fator que determina as permutas entre duas mercadorias em um único e mesmo país.

Eis a primeira opinião de Ricardo. E, infelizmente, é a que prevalece, porque é nela que ele afunda a sua teoria dos custos comparativos de produção.

Vamos agora conhecer a segunda opinião de Ricardo. Esta segunda opinião, perfeitamente distinta da primeira, é formulada na parte teórica da sua obra, na qual ele se ocupa com valor.

Não contesta a existência de uma diferença de qualidade entre as diferentes sortes de trabalho, e não afirma que, sendo o trabalho uniforme, os valores das mercadorias são estritamente proporcionais às quantidades de trabalho que as produziram.

Ele crê simplesmente que a quantidade do trabalho para os diferentes gêneros de fabricação é muito constante e só varia com as gerações.

Ora, a relação na qual a permuta se opera entre duas mercadorias, não depende senão das qualidades (diferentes) e das quantidades (diferentes) de trabalho incorporadas em uma ou na outra.

Mas, uma vez que as quantidades de trabalho, aplicadas respectivamente às duas mercadorias, permanecem constantes durantes longos períodos, segue-se que a relação da permuta só depende das quantidades respectivas do trabalho incorporado.

Sejam Q e q as quantidades de trabalho incorporadas em duas mercadorias M e m.

Sejam K e k os coeficientes respectivos, que caracterizam a qualidade do trabalho feito nos dois casos.

A relação de permuta das duas mercadorias será $\frac{QK}{qk}$.

Se QK = qk, vai se trocar uma qualidade qualquer de M por uma quantidade qualquer de m.

Se QK = 2qk, vai se trocar a mesma quantidade de M por duas vezes mais m do que há pouco.

Agora, o que Ricardo diz é que sendo muito constante K e k, a relação da permuta não depende mais senão de $\frac{Q}{q}$, que é a única variável e, assim, depende só da relação das quantidades de trabalho incorporadas. Se esta relação variar, isto é, se para produzir uma mercadoria emprega-se mais trabalho do que antes, o valor desta mercadoria (média na outra) varia na mesma proporção.

Em outras palavras: uma vez que se estabelece uma relação entre dois valores na base das qualidades e das quantidades de trabalhos neles incorporados, esta relação só pode mudar se variarem as respectivas quantidades de trabalho.

Citemos textualmente Ricardo (op. cit. p. 21):

"Porque a pesquisa, para qual eu queria chamar a atenção do leitor, se refere ao efeito das variações no valor relativo dos bens e não nos seus valores absolutos; neste caso, é pouco importante procurar seu grau relativo de qualidade (*Wertschatzung*), no qual se encontram as diferentes sortes de trabalho".

"Podemos concluir tranquilamente, que, seja qual for a desigualdade que existiu entre elas no começo, e seja qual for o talento, habilidade e o tempo necessário para aprender um ofício especial qualquer, em comparação com outro, esta (esta desigualdade) permanece mais ou menos constante de uma geração a outra ou, pelo menos, as mudanças de um ano para o outro são absolutamente insignificantes e, assim, para períodos curtos, só tem uma pequena influência sobre o valor relativo dos bens".

Não se trata, pois, mais de igualdade de trabalho feito em qualquer produção, mas tão somente de uma desigualdade que permanece constante, o que é de todo diferente.

Não se tem K = k, mas, simplesmente: $\frac{K}{k}$ = constante.

Se, por exemplo, uma unidade de mercadoria fina A comportar o trabalho de 50 operários em um ano, e uma unidade de outra mercadoria ordinária B comportar o trabalho de 100 operários em um ano, estas duas unidades podem muito bem ser permutadas uma pela outra, apesar da quantidade de trabalho incluído na segunda ser maior do que na primeira, porque a qualidade do trabalho, incluída na primeira é notavelmente superior.

Entretanto, uma vez estabelecida esta relação de permuta, ou seja, esta relação dos valores entre duas mercadorias, a qualidade de trabalho para as duas mercadorias em apreço varia muito pouco. Segue-se que, mais tarde, a relação dos valores entre as duas mercadorias não pode ser trocada senão quando se trocarem as quantidades de trabalho respectivamente desenvolvidas para produzir as duas mercadorias. Se, por exemplo, para produzir uma quantidade A, as novas condições de trabalho exigem, em lugar de 50 operários, 25 operários durante um ano, enquanto que, para produzir uma quantidade B, tem-se sempre necessidade de 100 operários, então, o valor relativo entre A e B muda e, em lugar de permutar uma unidade de A por uma de B, permutar-se-ão agora duas unidades de A por uma de B.

O exemplo que damos corresponde perfeitamente ao pensamento claramente expresso pelo economista Ricardo (cap. I, p. 20):

"Se se comparar o valor de um único e mesmo objeto em épocas variáveis, neste caso, é apenas necessário tomar-se em consideração a habilidade e a intensidade relativa do trabalho que é necessário para cada objeto, por-

que elas têm o mesmo efeito nas duas épocas; se se juntar ou se retirar (a quantidade de trabalho necessária à produção deste objeto), um décimo, um quinto, ou um quarto, então, se produz um efeito diretamente proporcional sobre o valor relativo do objeto respectivo".

Mas, na forma simplista, trabalho igual contra trabalho igual, é absolutamente inadmissível empregá-la em uma demonstração científica. E, contudo, é sob essa forma que ela serve de base para toda a teoria dá vantagens relativas no comércio internacional.

Em resumo, a inconsequência de Ricardo é indefensável. De um lado, ele escreve (cap. I, p. 20): "Assim, pode entrar mais trabalho na obra difícil de uma hora do que na ocupação fácil de duas horas; ou no exercício de uma hora de um oficio cuja aprendizagem custou 10 anos, do que no cansaço de um mês de ocupação habitual e banal".

E, por outro lado (cap. VII, p. 127): "O trabalho de 100 ingleses não pode ser dado em troca do de 80".

Destas duas conclusões contraditórias, vamos escolher... uma terceira, que vem sempre de Ricardo e que lança um véu de ceticismo sobre o valor das suas próprias teorias.

Com efeito, Ricardo compreende que só o trabalho não pode determinar o custo de produção nem o valor relativo dos objetos e, introduzindo a ideia do capital fixo e da sua remuneração, ele escreve (cap. I, p. 29): "O princípio de uma quantidade de trabalho aplicado à produção dos bens determina o seu valor relativo, é modificado essencialmente pelo emprego das máquinas e pelo dos capitais fixos e duradouros".

E, consequente com esta nota, Ricardo tem muito trabalho para demonstrar a influência exercida sobre o custo de produção em idênticas condições de consumo de trabalho, pela existência de capitais variáveis empregados em espaços de tempo variáveis em diferentes empresas de produção.

Em outras palavras: ele compreende, no cálculo dos preços de custo, o juro dos capitais empregados.

É um esforço muito louvável. Mas, quantas outras complicações ainda maiores, apresentadas pela produção moderna, nos afastam ainda mais do princípio simplista de Ricardo!

Ricardo parece pressenti-las, quando diz (cap. I, p. 38) que a sua regra "é válida todas as vezes que o trabalho é aplicado quase sozinho na produção".

Ora, como este caso quase não existe no mundo moderno, a "regra" não representa grande coisa.

Eis a terceira conclusão, aliás, a única que merece a nossa simpatia.

20. Poder-se jamais mostrar tudo quanto falta no exemplo de Ricardo, tudo quanto o afasta da realidade?

Ricardo imagina somente dois países, produzindo cada um apenas duas mercadorias.

Considera um único fator de produção: o trabalho, e lhe concede um caráter de uniformidade que ele está longe de possuir.

Enfim, deixa de lado as despesas de transporte e considera que a produção é proporcional ao trabalho, sem levar em conta uma eventual variação segundo a lei de rendimentos menos ou mais que proporcionais.

21. Pode-se notar aqui uma grave inconsequência de Ricardo, a qual provém sempre do mesmo fato, que é a introdução inoportuna desta condição suplementar:

$$80\ Vp = 100\ pi$$

Com efeito, resulta disto:

$$80\ Vp = 90\ pp$$
$$100\ pi = 120\ Vi$$

E, assim sendo, Ricardo acaba de admitir que o trabalho de 80 portugueses no vinho chega a ter o mesmo valor de permuta que o trabalho de 90 portugueses nos panos e que o trabalho de 100 ingleses nos panos chega a ter o mesmo valor de permuta que o trabalho de 120 ingleses no vinho. Assim, pois, ele chega a admitir que se possam permutar as mercadorias no cenário do mesmo país, de maneira diversa do seu princípio: trabalho igual contra trabalho igual.

Eis, pois, uma consequência absurda, provocada só pelo fato de se haver introduzido, de modo inoportuno e absurdo, a hipótese suplementar da permuta entre Portugal e Inglaterra, segundo a condição 80 Vp = 100 pi.

22. É interessante acentuar que a falsidade da conclusão de Ricardo foi demonstrada por Pareto, *Manuel d'Economie politique* (Paris, Giard, 1927), p. 508, por motivo de um outro exemplo de Ricardo, que não passa do mesmo exemplo, apresentado porém sob uma forma mais geral e mais correta, sem inúteis particularidades (ver § 43).

Ricardo toma o exemplo de dois operários, I e II, que podem produzir cada um, duas mercadorias: a mercadoria A (chapéus) e B (sapatos).

Mas I é superior a II, isto é, ele produz a mercadoria A (chapéus) com uma vantagem de 6/5 ou de 1,20 ou de 20% em relação a II, e produz a mercadoria B (sapatos) com uma vantagem de 4/3 ou de 1,33 ou ainda de 33% em relação a II.

Ricardo conclui: para que dois operários, trabalhando juntos, realizem o máximo de produção, é necessário que o operário I produza só a mercadoria B (sapatos) (em que ele possui uma superioridade comparativa maior do que a de II) e que o operário II produza só mercadoria A (chapéus) (em que possui uma inferioridade comparativa menor do que a de I).

Pareto contesta que esta solução seja uma solução ótima e sem nos mostrar qual é a solução ótima, compara a solução de Ricardo com uma outra solução escolhida arbitrariamente, a saber: aquela em que os operários I e

II trabalhassem cada dia metade do seu tempo na mercadoria A e a outra metade na mercadoria B.

Ele supõe que os operários I e II trabalham cada um durante 60 dias. Se a produção de II é de uma unidade de A por dia e de uma unidade de B por dia tem-se, com a solução de Ricardo, isto é, quando I produz durante 60 dias a mercadoria B e II produz durante 60 dias a mercadoria A, o seguinte quadro:

	I	II	Quantidade totais
A	-	60	60A
B	80	-	80B

Comparemos esta solução com a solução arbitrariamente escolhida por Pareto, na qual os dois operários trabalham cada um 30 dias para cada uma das mercadorias A e B. Tem-se então o seguinte quadro:

	I	II	Quantidade totais
A	36	30	66A
B	40	30	70B

Tem-se, pois, ao todo, uma produção de 66A + 70B.

Esta produção não é necessariamente menor do que a produção pretendida ótima pelo economista Ricardo, a qual atinge 60A + 80B.

Com efeito, para que esta última seja superior, é preciso que a diferença 10B – 6A seja positiva ou, então, que: 10B > 6A, o que é possível, mas não acontece sempre e necessariamente.

Pareto conclui, pois, com razão, que Ricardo não viu com clareza e que a sua solução nem sempre é uma solução ótima.

Mas, para o caso em que 10B < 6A e em que a solução Pareto (metade-metade) é superior à solução suposta ótima de Ricardo, a solução Pareto também não é uma solução ótima.

A ampla discussão empenhada a propósito do celebre exemplo Portugal-Inglaterra dispensa-nos de fazer aqui os mesmos raciocínios. Depende do modo como as produtividades correspondentes as quatro mercadorias

A produzida por I

B produzida por I

A produzida por II

B produzida por II

Sucedem-se uma depois da outra, para decidir-se qual é a solução que leva a produção máxima em cada arranjo possível destes quatro valores.

O que é decisivo para as diferentes hipóteses, é a ralação entre A e B, de onde provém também a relação entre 1,20A e 1,33B. É, pois, em função

desta relação que os quatro valores que representam graus de produtividade (A, B, 1.20A, 1,33B) se classificam um depois do outro.

O resultado da discussão, que segue uma marcha absolutamente idêntica ao exemplo clássico, é o seguinte:

Primeiro caso:

$$A > \frac{1,33}{1,20}$$

Neste caso, os operários I e II devem ambos produzir só a mercadoria A.

A soma da produção – que é máxima – representa: 132A.

Segundo caso:

$$\frac{1,33}{1,20} B > A > B$$

Neste caso, o operário I deve produzir só B e o operário II só A.

A soma da sua produção – que é máxima – representa: 60A + 80B.

É o caso em que Ricardo tem razão.

Terceiro caso:

$$A < B$$

Neste caso, os operários I e II devem ambos produzir só a mercadoria B.

A soma da sua produção – que é máxima – representa: 140B.

É digno de notar que o máximo nunca é (em nenhuma hipótese) baseado na produção de duas mercadorias ao mesmo tempo por um operário.

O máximo provém sempre de uma solução exclusiva, cada operário produzindo uma mercadoria e não uma outra.

23. Poder-se-ia crer à primeira vista que existiria ainda um quarto caso, baseado na série descendente:

pp = os panos em Portugal
Vp = o vinho em Portugal
Vi = o vinho na Inglaterra
pi = os panos na Inglaterra

Ora, este caso não pode ser compreendido na hipótese de Ricardo, segundo a qual a vantagem relativa de Portugal é maior na produção do vinho do que na produção de panos.

Mas, segundo a série descendente acima indicada, a relação das produtividades pp:pi (ou a vantagem relativa dos panos) é necessariamente maior do que a relação de produtividade Vp:Vi, o que é contrário à hipótese de Ricardo. Este caso não pode ser tomado em consideração.

24. Bickel, op. cit., p. 83, apresenta um problema muito sutil, quando supõe que o pensamento de Ricardo foi influenciado pela teoria da moeda, que

ele desenvolvia ao mesmo tempo que a sua teoria dos custos relativos de produção, e que a primeira é implicitamente contida no célebre exemplo.

Com efeito, segundo Ricardo, distribui-se o ouro entre Portugal e Inglaterra segundo as necessidades do comércio. A exportação inglesa acarreta um afluxo de ouro e uma baixa geral dos preços na Inglaterra. Esta baixa atinge os preços dos panos ingleses e torna mais vantajoso para Portugal importar tais panos do que produzi-los.

Assim, para voltarmos às nossas notações, temos, neste caso, pi < pp e nos encontrarmos no que chamamos o "segundo caso", que é o único no qual a teoria de Ricardo é verdadeira. É o único caso em que há uma coincidência entre a superioridade comparativa e a produtividade superior. Como já demonstramos, a exatidão deste caso não nos deve fazer deduzir que é a superioridade comparativa que decide a vantagem do comércio internacional.

Pelo contrário, é a produtividade superior porque, desde que ela desaparece, a superioridade comparativa por si só não pode assegurar a vantagem do comércio internacional.

25. Esta conclusão e as seguintes serão encontradas ainda uma vez, sob fórmula ainda mais precisa, no fim da segunda demonstração (ver § 61).

26. Se existe uma noção que embaraçou muito sobre as discussões sobre o valor ou sobre as permutas, é a noção de facilidade e o seu correspondente negativo, a noção de sacrifício.

Fala-se sempre das mercadorias que são produzidas "com facilidade" e das que são produzidas "com sacrifício".

No nosso entender, só uma única medida para apreciar-se o interesse nacional que apresenta a produção de certa mercadoria. Não é nem a facilidade, nem o sacrifício. Porque são noções por meio das quais se pretende comparar as condições da produção de uma *mesma* mercadoria em dois países diferentes. Ora, para nós, esta comparação não é nem decisiva e nem ao menos interessante.

É perfeitamente indiferente para um país saber se certa mercadoria é produzida mais facilmente ou mais dificilmente no estrangeiro, do que no seu território. A única coisa importante é saber qual o grau de produtividade que comporta a criação desta mercadoria no interior ou (no caso de se decidir importá-la) qual o grau de produtividade que comportaria a mercadoria que seria necessária produzir em seu lugar, para servir de permuta (ver § 36).

Desta comparação entre duas operações puramente internas, resulta a decisão pela produção no país ou pela importação.

É, aliás, a única maneira justa de pensar. Para saber se se ganha ou se perde, devem-se comparar as duas hipóteses somente do ponto de vista do resultado nacional.

O que se passa no estrangeiro, como eles produzem com que lucro e qual a produtividade, é perfeitamente indiferente.

A comparação dos sacrifícios relativos e das facilidades relativas que dois países encontram em produzir a mesma mercadoria, só indiretamente entra em linha de conta, porque uma mercadoria produzida "facilmente" no estrangeiro pode ficar mais barata e necessitar, para ser trocada, de uma mercadoria nacional de menor produtividade.

Mas, para decidir-se da política comercial de um país, o que em fim de contas se compara são duas possibilidades e duas hipóteses nascidas dentro do mesmo país. A consideração do que se passa no estrangeiro não mais faz do que complicar inutilmente o problema.

O estrangeiro pode produzir certa mercadoria com mais facilidade do que nós, mesmo de graça. O que nos importa é o preço que o estrangeiro nos pede e se temos possibilidade de pagá-lo por meio de outra mercadoria que comporte maior produtividade, em lugar de produzir esta primeira mercadoria no país, o que teria como resultado menor produtividade.

27. A ampla crítica que fizemos do exemplo de Ricardo, dispensa-nos de analisar aqui os outros exemplos do comércio internacional, onde nada de essencial mudou nos elementos deste e que, apesar de tudo, abundam nas obras de todos os economistas.

Tal é o exemplo de John Stuart Mill (cap. XVII, p. 391): "A Inglaterra, em relação à Suécia, tem uma superioridade de 50% nos tecidos de algodão e uma superioridade de 25% no ferro. Segue-se (?) que a Inglaterra deva produzir só tecidos de algodão e remetê-los para a Suécia em pagamento do ferro que ela vai importar daquele país.

"Se nós (os ingleses) temos a vantagem de uma metade (50%) nos tecidos e uma vantagem só de um quarto (25%) no ferro, e se podemos vender os nossos tecidos à Suécia pelos preços que a Suécia deve pagar por eles se ela própria produzi-los, teríamos obtido o nosso ferro com uma vantagem de metade (50%), assim como os nossos tecidos".

Absolutamente como o exemplo de Ricardo, a conclusão só é verdadeira em um caso particular, em que as produtividades correspondentes às quatro produções classificam-se das seguintes formas:

os tecidos na Inglaterra
o ferro na Inglaterra
o ferro na Suécia
os tecidos na Suécia

Este exemplo de Mill tem, contudo – quanto à exposição – uma incontestável superioridade sobre o exemplo de Ricardo. É que ele contém só os verdadeiros elementos do problema (os dados do problema, como se diz na matemática) e não introduz nenhum elemento estranho e particular (§ 43), que complica e faz desviar as conclusões.

28. Para justificar a interpretação que sempre demos à teoria de Ricardo, segundo a qual a permuta de duas mercadorias no mesmo país é feita exclusivamente segundo a quantidade do trabalho que elas contém, apoiamo-nos também na autoridade de John Stuart Mill, no exemplo da permuta Inglaterra-Polônia, que ele dá no capítulo XVII, p. 391 (op. cit.).

    Com efeito, ele supõe que se produzir certa quantidade de panos na Inglaterra, com 150 dias de trabalho, e com 100 dias na Polônia, e se produzir certa quantidade de cereais na Inglaterra com 200 dias, e na Polônia com 100 dias, admite que: "com a quantidade de panos que a Inglaterra produz com 150 dias de trabalho, ela estaria em condições de comprar quantidade correspondente de cereais na Polônia, se eles lá fossem produzidos com 100 dias". Isto quer dizer que o produto do trabalho de 100 operários poloneses nos panos (que é igual ao produto do trabalho de 150 operários ingleses nos panos) é, necessariamente, igual ao produto do trabalho de 100 operários poloneses nos cereais.

29. É essencial reter – para clareza das soluções empregadas – esta definição: o grau de superioridade comparativa na produção de uma mercadoria em confronto com uma outra é o quociente entre a relação que define a superioridade na produção da primeira e a relação que define a superioridade na produção da segunda.

30. Retenhamos a definição: o grau de inferioridade comparativa na produção de uma mercadoria, em confronto com outra, é o quociente entre a relação que define a inferioridade na produção da primeira e a relação que define a inferioridade na produção da segunda.

31. Bickel; op. cit., p. 95. A interpretação da teoria dos custos comparativos de produção dá lugar a muitos erros. Por exemplo, na obra de Bickel, (op. cit.) pretende-se que se:

    a1 é o custo de produção do artigo 1 no país A,

    a2 é o custo de produção do artigo 2 no mesmo país,

    b1 é o custo do artigo 1 no país B,

    b2 é o custo do artigo 2 no mesmo país.

    Então, a troca tem lugar se a1 – a2 > < b1 – b2. O erro é evidente. Não são as diferenças de custo que são decisivas. É a relação destes custos. E a equação é: $\frac{a^1}{a^2} > < \frac{b^1}{b^2}$, o que, segundo as soluções da nossa teoria, dá: q > < q1.

    Mas o erro não para aí. Bickel dá como exemplo da veracidade da lei dos custos relativos o caso da Austrália, a qual, depois da descoberta de suas minas de ouro, renunciara a qualquer outra produção, para comprar tudo quanto necessitava por meio da produção do ouro.

    Há aqui a coincidência que se presta a confusão. A Austrália restringiu a sua produção só ao ouro, não porque o ouro represente a produção com-

parativamente mais vantajosa, mas porque ela é mais vantajosa do ponto de vista absoluto. A produção do ouro representa uma produtividade infinitamente maior do que a produtividade de todas as outras mercadorias. Se, em lugar das minas de ouro, se tivessem descoberto na Austrália grandes florestas, ficaria ela só com a produção florestal?

32. Supusemos um país agrícola, permutando com um país industrial, e o artigo industrial superior em produtividade ao artigo agrícola.

Estas hipóteses não são essenciais. O problema, tal como enunciamos, é um problema geral.

Não importa qual seja o caráter dos dois países copermutantes e não importa qual seja o artigo que tenha uma produtividade superior; as conclusões teóricas, que vamos exprimir no fim, não se alteram.

Se, todavia, introduzirmos estas particularidades, que não representam nenhum papel no fundo dos nossos raciocínios, é que elas dão caráter mais concreto ao nosso exemplo e correspondem a um grande número de casos na realidade do comércio internacional. Com efeito, o caso mais interessante no comércio internacional e aquele que anuncia o problema mais categórico da oposição dos interesses, é o das relações de permuta entre um país agrícola e um país industrial. Do outro lado, na generalidade dos casos, a produtividade agrícola é acentuadamente inferior à produtividade industrial (ver § 21).

33. Consideramos as relações K (ver o § 69) e K' das produtividades do artigo agrícola e do artigo industrial, como relações caracterizando o equilíbrio econômico, estritamente interno, no país industrial e no país agrícola.

Em outras palavras, em nossa "segunda demonstração", consideramos primeiro o equilíbrio dos preços nos dois países copermutantes antes do início de um comércio entre ambos.

Nada muda em nossa demonstração se, em lugar de considerar o equilíbrio econômico estabelecido antes da permuta internacional, considerarmos o equilíbrio econômico que se estabelece depois que a troca teve lugar, isto é, um equilíbrio geral, baseado nos preços mundiais.

A diferença de produtividade entre a indústria e a agricultura permanece considerável, também, na esfera dos preços mundiais e do equilíbrio geral que eles realizam.

É, aliás, esta diferença real que consideramos em nossos estudos estatísticos (ver § 16) que precederam o desenvolvimento da teoria.

As duas relações K e K' ficam diferentes uma da outra, em dois países diferentes; mas as duas acusam pelo seu tamanho, como demonstramos, grandes diferenças entre as produtividades.

A escala da produtividade é muito extensa, qualquer que seja o caráter do país (ver os quadros das produtividades na América, na Holanda, na Romênia, na Bulgária, no § 16).

34. No caso particular em que não há vantagem comparativa, os dois coeficientes q e q', que representam as vantagens na produção de duas mercadorias, são iguais.

Tem-se, então, $\frac{q}{q'} = 1$ e, assim, em todo caso, $\frac{q}{q'} < K$.

É, pois, preferível à solução direta, em lugar da solução comercial.

É interessante assinalar que Stuart Mill, estudando a repartição dos lucros do comércio internacional entre os dois países copermutantes, chega à conclusão de que, neste caso, não há permuta, porque não há nenhuma vantagem na permuta nem para uma parte nem para a outra.

Não somos desta opinião, porque ela considera só o lucro comercial dos dois países, quando considerarmos a vantagem sintética do comércio e da produção (ver § 37). Assimilamos, enfim, que, no caso em que duas superioridades são iguais (como é fácil demonstrar), a produtividade da indústria em face da agricultura encontra-se exatamente na mesma relação do país industrial e no país agrícola e, desta forma, tem-se K = K.

35. Suponhamos que, no exemplo ricardiano, a produção de panos em Portugal, em lugar de só apresentar menor superioridade comparativa (100:90 = 1,11) em relação à produção do vinho (120:80 = 1,50), apresente mesmo uma perfeita inferioridade em confronto com o estrangeiro e que se empregam 125 produtores em lugar de 90. Neste caso, uma inferioridade absoluta nos panos (100:125 = 0,80) encontra-se em face de uma superioridade absoluta do vinho (120:80 = 1,50). E, contudo sendo k igual a 2, a relação entre a solução comercial e a solução industrial é, para Portugal (ver § 51):

$$\frac{1}{2} = 1{,}50 : 0{,}80 = 0{,}75 : 0{,}80 = 0{,}94$$

A solução comercial será por acaso inferior de 6% à solução industrial?

36. E, no entanto, até os autores que representam os maiores nomes da ciência econômica contemporânea jamais desconfiaram deste fato e, em vez disto, muitos insistiram muito sobre a grande diferença que existiria entre o caso da inferioridade de uma indústria sobre o estrangeiro e o da sua menor inferioridade comparativa.

Taussig (*Principles of Economics*, p. 489), por exemplo, pretende que, no primeiro caso, a permuta internacional é proveitosa para os dois grandes países copermutantes, em qualquer circunstância, enquanto que, no segundo caso, a existência da permuta é devida só ao fato que o capital e trabalho não podem emigrar do país que apresenta em uma indústria a menor inferioridade comparativa, em direção do país que apresenta superioridade na mesma indústria.

E Taussig acrescenta este profundo pensamento: "Em uma distribuição ideal – e podemos dizer, utópica – das forças produtivas do mundo, a

divisão do trabalho e do comércio, que depende só das diferenças comparativas do custo, não existirá mais".

É a mesma ideia expressa pelo economista Ricardo (com muito menos clareza) quando ele pensa que o comércio, baseado na menor inferioridade comparativa, só seria possível se o capital e o trabalho fossem infinitamente móveis no mundo internacional.

Como se pode notar, a nossa concepção é muito diferente. Entre a inferioridade e a menor superioridade comparativa, só existe uma questão de grau. Ocorre o mesmo entre a superioridade e a menor inferioridade comparativa.

Segundo as nossas notações, é indiferente se acharmos em inferioridade ($q1 < 1$) ou em superioridade ($q1 > 1$). A vantagem do comércio internacional e, respectivamente, da produção dependem da única alternativa se tivermos $\frac{q}{q1} > K$ ou $\frac{q}{q1} < K$.

37. Com esta demonstração, chegamos a uma conclusão quase sensacional.

Refutamos não só a teoria ricardiana das vantagens comparativas, mas, também, ao mesmo tempo, a teoria smithiana das vantagens absolutas.

Parece-nos que foi cumprida a promessa feita no início do nosso capítulo.

38. Ou, então, desenvolver-se a produção industrial até o limite natural do consumo interno (ver § 36).

39. Cremos ser inútil repetir que se trata sempre, do ponto de vista exclusivo da capacidade de produzir valores de permuta (ver § 36), o único ponto de vista que encaramos no desenvolvimento de toda a nossa teoria.

40. Se a produtividade para as casimiras é o dobro da produtividade para os brins, isto é, se para produzir o mesmo valor de permuta é preciso na casimira a metade dos dias de trabalho que são preciosos nos brins, então, se produzindo somente brins na Alemanha, em lugar de encontrarmos na vantagem expressa pela relação 1,33, nos encontraremos em uma desvantagem, expressa pela relação $\frac{1,33}{2} = 0,67$ (ver o § 56).

Diante de acertos tão claros, parece-nos supérfluo prosseguir no raciocínio de Mill sobre a repartição da vantagem da permuta internacional entre os dois países copermutantes.

O caráter aparente desta vantagem para um país que exporta um artigo de pequena produtividade foi posto em demasiada evidência e isto nos dispensa examinar a "repartição" de uma vantagem que só pesa de um lado.

Mas citemos o modo como Mill encara certos casos de repartição desta vantagem:

"Parece-me, ainda, que os países que fazem o seu comércio nas condições mais vantajosas são aqueles cujas mercadorias são mais pedidas pelos

países estrangeiros, que têm o menor pedido de mercadorias. Entre outras consequências, segue-se que os países mais ricos *ceteris paribus* ganham o menos passível para o lado total do comércio exterior".

Esta conclusão tem uma única excusa. É que ela é uma conclusão unilateral, abrangendo só a operação do comércio isolada da operação de produção.

É possível e mesmo provável que, na operação de pura permuta, o lucro realizado pelos comerciantes acima do preço de custo seja repartido entre os dois países comerciantes, segundo a regra indicada por John Stuart Mill (cujos detalhes não lembramos na nossa obra, mas que são bem conhecidos).

É, pois, natural que – em particular – o ganho puramente comercial de um país que exporta artigos brutos (cereais ou matérias primas) represente maior proporção do ganho total da operação do comércio puro, do que este mesmo país exportasse artigos industriais.

Mas, para julgar-se da vantagem que haveria em se consagrar à primeira ou à segunda categoria de artigos, é preciso comparar também as vantagens respectivas da sua produção.

Só combinando a operação comercial com a operação de produção é que se pode ter uma ideia exata da vantagem nacional global de uma produção ou de outra.

Ora, verificamos que, deste ponto de vista sintético, a vantagem não pende para o lado das matérias brutas, mas sim para o lado dos artigos fortemente industrializados, comportando uma grande produtividade.

41. Sob outra forma, pode-se ainda dizer:

Pela superioridade ou por menor inferioridade comparativa que um país tenha na produção de uma mercadoria em face do estrangeiro, este país assegura para si a vantagem de comprar com esta mercadoria maior quantidade das outras mercadorias produzidas no estrangeiro.

Por outro lado, se esta mercadoria comportar uma grande produtividade, compra-se realmente maior quantidade das outras mercadorias produzidas no estrangeiro, com o esforço do mesmo número de produtores.

42. Não sendo uniforme a produtividade de trabalho, a produtividade de capital também não o é.

Poderíamos estabelecer uma classificação das atividades produtivas de um país segundo a produtividade do capital e tirar conclusões análogas às que tiramos com referência à produtividade do trabalho.

O raciocínio poderia seguir passo a passo o raciocínio que desenvolvemos para o trabalho.

Dizer-se, como a escola clássica, que os deslocamentos que a atividade de produção provoca não têm nenhum efeito, porque, em todo caso, o capital disponível em um país é constante e limitado, é um contrassenso.

É justamente porque o capital disponível é limitado que é preciso lhe dar melhor emprego, dirigindo-o para os ramos de produção em que a produção líquida, realizada por meio de cada unidade de capital empregado, for maior.

Pode-se objetar que o critério da produtividade do trabalho poderia nos dirigir de preferência para certas indústrias, enquanto que o critério da produtividade do capital poderia nos dirigir de preferência para outras indústrias diferentes das primeiras.

Mostra-nos a realidade que entre as duas categorias tem lugar certa coincidência.

Por exemplo, a indústria no seu conjunto mantém a sua vantagem em face da agricultura no seu conjunto, tanto no que toca à produtividade do capital, quanto no que toca à produtividade do trabalho.

Para as diferenciações mais especiais entre os diferentes ramos de indústria, a coincidência não subsiste mais.

Para uma classificação dos ramos da indústria baseada no duplo critério (critério sintético) da produtividade do trabalho, só se tem que empregar a fórmula que já demos no § 15, isto é, $\frac{P}{\sqrt{TC}}$.

Esta fórmula contém, apesar de tudo, qualquer coisa de arbitrário, porque, no módulo $\sqrt{TC}$, a importância concedida ao capital é absolutamente igual à importância dada aos operários.

Ora, na realidade, a importância que se deveria dar à produtividade do operário deveria ser maior do que a importância a dar-se à produtividade do capital e, assim, pode-se preferir um módulo do gênero seguinte:

$$\sqrt[3]{T^2} = \sqrt{C} \text{ ou, em geral, } T^x C^y,$$

em que o expoente fracionário x é maior que o expoente fracionário y.

É preciso notar que para comparar os ramos agrícolas entre si, o módulo $\sqrt{TC}$ poderia ser substituído com vantagem pelo módulo $\sqrt{TS}$ ou pelo módulo $\sqrt[3]{CTS}$, no qual S é a superfície do terreno consagrado a um ramo da cultura agrícola.

43. A proteção representa, verdadeiramente, uma perda para a economia nacional, quando ela se aplica a uma mercadoria comportando pequena produtividade e, por conseguinte, animando a sua produção; ela faz baixar o nível da produtividade média do país. Tal é o caso da proteção concedida em certos países à agricultura, e cujo absurdo pode compreender-se à luz desta nota.

44. Isto lembra o fenômeno físico tão conhecido, em que num campo magnético a mudança de uma partícula (normalmente as linhas de força) representa uma perda de energia ou um ganho de energia, segundo o sentido de mudança.

45. É interessante assinalar como John Stuart Mill insistiu sobre o que constitui justamente o elemento social da nossa demonstração (op. cit., cap. XVIII, p. 395):

"O valor de um objeto em um lugar depende do custo da sua aquisição neste lugar, o que, no caso de um artigo importado, é o custo da produção do objeto que é exportado para pagá-lo".

E mais adiante:

"O valor de uma mercadoria estrangeira em um país depende da quantidade dos produtos nacionais que, em troca, devem ser dados ao país estrangeiro".

Não fazemos mais do que desenvolver este princípio nas suas últimas consequências, com a diferença que, para nós, o custo de uma produção é o número de operários nacionais que nela são empregados durante um ano (ver § 76).

46. Primeiro, citemos John Stuart Mill:

"Um país obtém pelo mercado exterior coisas que ele não poderia produzir sozinho, ou então coisas que ele só poderia produzir a um preço mais elevado que as das mercadorias exportadas para pagá-lo".

"Obtém, assim, a possibilidade de melhor satisfazer as suas necessidades com o mesmo dispêndio de capital e de trabalho, ou então de ter os mesmos objetos com menor despesa de capital e de trabalho, guardando a diferença para produzir outra coisa".

Nas decisões da Conferência de Genebra, de maio de 1927, aparece a mesma ideia:

"A perda é sofrida, neste caso, pelos consumidores que devem pagar mais pelos produtos da indústria protegida, assim como pelas pessoas interessadas nestas indústrias as quais, de outro modo, teriam tido maiores possibilidades de exportação".

Algumas pessoas compreenderam a validade desta recomendação da "outra coisa", e entre elas está Hecht, que demonstrou (op. cit., p. 343) que a concorrência internacional tende a lançar cada país em direção das indústrias "inábeis" e Francis (op. cit., p.50), do qual citamos esta passagem, tão clara e tão categórica:

"Segue-se um outro ofício". "Outro ofício, mesmo que se pudesse segui-lo no futuro, seria de qualidade inferior".

Também Evert, *Fünf Hauptargumente der Freihandelslehre* (Dakar, Berlin, 1906), p. 5, assinala que não é necessariamente provável encontrar-se melhor emprego:

"Precisamente, uma das principais falhas da teoria do livre comércio é que ela apresenta o que é possível como necessário."

47. Uma maneira muito interessante de apresentar-se a antítese entre o nosso modo de ver e o do livre câmbio, inspirada pelas teorias de Smith e de Ricardo, nos é fornecida por Crompton (op. cit., p. 73).

Este autor classifica todas as atividades produtivas de um país de A a Z, segundo o grau da sua vantagem em face do estrangeiro.

A a L – em vantagem em face do estrangeiro – viáveis sem proteção.

M a V – em desvantagem em face do estrangeiro, mas menor desvantagem comparativa – viáveis com proteção.

W a Z – inviáveis.

É de acordo com esta classificação que se deve apreciar e, quando for preciso, proteger as atividades nacionais. A ordem de classificação é determinada segundo o coeficiente que exprime a vantagem em face do estrangeiro, a começar pelas mercadorias em que a vantagem é, por exemplo, de 80%, passando por aquelas em que ela é de 70% e de 50%, etc. para chegar aquelas em que ela é de 5% ou de zero e em seguida aquelas em que a desvantagem é de 5%, 10%, 50% etc.

A este quadro opomos a nossa classificação, em que a comparação com o estrangeiro não entra em linha de conta e em que todas as atividades nacionais são inscritas segundo as suas produtividades:

a, k: de grande produtividade, acima da média – se tiverem necessidade de proteção, é preciso protegê-las na ordem do quadro;

l: a média da produtividade;

m, z: de pequena produtividade, abaixo da média – se não forem viáveis, não devem ser protegidas.

Aqui, a ordem de classificação é determinada segundo o valor absoluto da produtividade, começando-se com as mercadorias em que a produtividade é, por exemplo, de 10 mil francos ouro por produtor em um ano, passando-se em seguida para aquelas em que a produtividade é de 8 mil, 6 mil francos etc.

48. Francis (op. cit., p. 8): "Quando o artigo importado tivesse podido ser produzido no país, desta vez, perdemos e perdemos sem compensação".

Eis um exemplo de sentença absoluta o qual, não sendo verdadeiro, faz muito mal ao princípio protecionista.

Se, em lugar desta resposta absoluta e absurda, se der uma resposta penetrada de espírito crítico, como a nossa, e que conceda, quando for preciso conceder, o seu direito ao livre câmbio, neste caso, a doutrina da proteção não sai diminuída, mas fortalecida.

49. Taussig (op. cit., p. 509 e seguintes) recomenda a supressão das indústrias que não podem suportar livremente a concorrência estrangeira e a mudança dos seus operários para as indústrias de exportação, em que o país respectivo tem uma superioridade evidente em face de estrangeiro

(de outro modo, não estaria em condições de exportar!)

Mas, para os países agrícolas, esta indústria de exportação é justamente a agricultura.

Ora, os ramos agrícolas são os mais inferiores em produtividade, entre todos os ramos de produção nacional.

Assim sendo, esta recomendação é a via do retrocesso.

50. A realidade econômica nos ensina que, quanto mais uma indústria apresentar uma grande produtividade, tanto mais a sua fundação e a sua organização serão difíceis; assim sendo, tanto mais difícil é a iniciativa de criação de semelhante indústria.

Deste modo, no desenvolvimento do aparelho de produção de um país, as iniciativas se fixam, primeiro, sobre certos ramos de produção fáceis de conceber-se e de fundar-se e dirigem-se, sucessivamente, para os ramos mais difíceis, isto é, mais intensivos (de maiores produtividades).

O progresso normal se faz indo-se das fabricações fáceis para as fabricações difíceis, isto é, das de pequena produtividade para as de grande produtividade.

Segue-se que geralmente só se começa uma atividade mais difícil quando a necessidade a isto impele.

Só quando as possibilidades das atividades mais fáceis são esgotadas é que se lança nas atividades mais difíceis.

(Há aqui certa analogia com a teoria ricardiana da renda. Só depois de se ter esgotado completamente os terrenos fáceis de lavrar, é que se se arrisca nos terrenos mais difíceis.)

Esta maneira de ver nos leva necessariamente à conclusão de que esta "outra coisa", que se recomenda em lugar da criação de uma indústria de forte produtividade (porque esta seria inferior em relação ao estrangeiro), só pode ser uma produção mais fácil, porém, comportando menor produtividade, isto é, situada mais abaixo na escala nacional das produtividades. Se esta "outra coisa" fosse uma indústria mais produtiva, ela seria mais difícil de afundar-se e requereria uma proteção ainda mais acentuada, para compensar a sua inferioridade em face do estrangeiro.

Este acerto contradiz a ideia de Adam Smith, segunda a qual a colocação de capitais em um país começa com as indústrias mais vantajosas, o que constitui uma perfeita harmonia entre os interesses individuais e o interesse geral.

É verdade que o capital procura sempre as colocações mais vantajosas, que podem oferecer-se em dado momento do ponto de vista de seus próprios interesses. Mas a ordem destas colocações é completamente diversa da ordem ditada pelo interesse nacional e pelo lucro nacional. Mais uma vez, aparece a antítese entre o lucro individual e o lucro nacional. Não podemos resistir à tentação de fazer de novo algumas citações muito a propósito.

Patten (cap. VI, p. 78): "A experiência do mundo inteiro provou superabundantemente que não são os empregos mais vantajosos para os operários os primeiros utilizados".

Georg Evert, *Reichspolitik oder "Freihandelsargument"* (p. 5): "A base de toda a teoria do livre câmbio repousa sobre a confusão (*Verwechselung*) de certos interesses de empreiteiros com os interesses gerais".

Francis (op. cit., p. 58): "A proteção leva os homens a tomar em consideração e conformar-se com o bem estar do país. O livre câmbio anima-os a trabalhar só de acordo com o seu interesse pessoal".

51. É muito interessante notar-se que, entre os clássicos (Ricardo e Mill), o método de combater o protecionismo nunca é direto.

Nos exemplos de permuta internacional dos quais eles se servem, jamais introduzem o efeito das taxas de proteção.

Os argumentos contra o protecionismo derivam todos já do contraste com as vantagens do livre câmbio – já de considerações estranhas à economia política.

Nós, pelo contrário, nos propomos seguir passo a passo as demonstrações do livre câmbio e discutir cada exemplo analiticamente, em dois casos possíveis, isto é, com ou sem intervenção da taxa alfandegária.

52. Em toda a nossa demonstração e em toda a nossa obra, consideramos como meio da proteção apenas as taxas alfandegárias, mas a nossa demonstração é perfeitamente válida se, em lugar de termos taxas alfandegárias, tivermos subvenções e outras vantagens diretas concedidas à indústria nacional, vantagens que representam para cada unidade de mercadoria produzida o mesmo valor que a taxa alfandegária.

Assim sendo, a nossa teoria é uma teoria geral da proteção e não tão somente uma teoria das taxas alfandegárias.

53. Tal é, por exemplo, o caso em que se vem fundar em um país pouco desenvolvido industrialmente uma fábrica de produtos químicos sintéticos, que comporte sempre uma imensa produtividade, não ainda encontrada nas mais nobres (nas mais produtivas) indústrias deste país.

54. Brentano (op. cit., p. 5): "O valor da produção anual será mais ou menos diminuído se as nossas forças produtivas forem retiradas da produção dos objetos que visivelmente têm valor maior do que o dos objetos em que estas forças vão aplicar-se em virtude da proteção do Estado".

Nada mais falso do que essa suposição. Demonstramos que o papel da proteção é, justamente, o de aumentar a produtividade das atividades nacionais e de encaminhá-las para a produção dos objetos que "visivelmente têm valor maior" em relação aos objetos que poderiam ser produzidos sem auxilio da proteção.

55. Compreende-se, agora, mais facilmente o absurdo da proposição feita na Conferência de Genebra, de "maximizar" as tarifas em todos os países, fixando-se um "patamar" para as taxas aduaneiras.

Taussig (op. cit., p. 516): "Não existe razão lógica para dizer-se que a desvantagem no custo do trabalho, isto é, a desvantagem na eficácia de 20% deve ser coberta por uma taxa protetora, porém que a de 50%, 100%, 200%, não deve ser coberta".

56. A falta de critérios científicos para a aplicação da proteção leva às piores inconsequências.

Basta lembrar que Ricardo, deputado na Câmara dos Comuns, deu seu voto a favor da introdução de uma grande taxa sobre os cereais importados.

Felizmente, segundo a nossa teoria, nunca se chega a semelhantes transações com a força da realidade.

A nossa teoria – precisa e elástica ao mesmo tempo – permite dizer exatamente quando – do ponto de vista estritamente econômico – é o caso de admitir-se a proteção e quando é o caso admitir-se o livre câmbio.

Fica bem entendido que, uma vez dita a palavra do economista, pode-se também escutar as razões políticas ou de outra categoria, mas estas só devem vir depois, quando o terreno econômico estiver claro e limpo.

57. Segundo esta conclusão – diz Patten –, seria preciso que os Estados Unidos só produzissem algodão, fumo e trigo.

Aliás, os absurdos práticos das conclusões da teoria do comércio internacional não param aqui.

Um outro exemplo no-lo provará.

A Inglaterra é superior à Rússia na indústria (ver § 24, segundo o qual as produtividades respectivas, em que as cifras que exprimem proporcionalmente as produtividades estão na relação £ 102: £ 21,5 = 4,75), mas a sua superioridade perante a Rússia é ainda maior na agricultura (as respectivas produtividades estão na relação £ 65 : £ 5,5 = 11,8).

Diante disto, vê-se, segundo as conclusões ricardianas, que seria preciso que a Rússia se consagrasse exclusivamente à indústria, em que ela tem uma inferioridade comparativa, e que a Inglaterra se consagrasse exclusivamente à agricultura, em que tem uma superioridade comparativa.

58. Depois de ter posto sob a sua verdadeira luz os fundamentos do protecionismo, cremos interessante nos deter um pouco sobre a literatura antiprotecionista, para catar alguns dos seus exageros:

Sumner (op. cit., p. 164) expondo os princípios do protecionismo, exclama: "Se isto não é socialismo, então o socialismo não existe mais", e acrescenta que se os patrões pedem ao Estado que garanta por meio da proteção "os seus lucros", por que razão os operários não pediriam que se

garantissem os seus salários? Ainda uma vez, o livre câmbio descamba para a demagogia.

Não é o lucro de um patrão que a proteção garante, é a existência das empresas que, pela sua atividade, elevam a produtividade e o bem estar do país.

Bastiat (*Protection et communisme*, 1840) escreve: "A generalização do protecionismo leva ao comunismo, do mesmo modo que a crisálida leva à borboleta". E mais longe: "O protecionismo é não só comunismo, mas ainda comunismo da pior espécie".

E por que da pior espécie? "Porque ele tira dos que não têm, para dar aos que têm".

E Carey emprega a mesma comparação (op. cit. vol. III, p. 447), porém, em sentido inverso. Ele pretende que o verdadeiro comunismo é o livre câmbio, porque organiza a manutenção de um único país do mundo, à custa de todos os países: a Inglaterra.

A acusação de comunismo e socialismo é a acusação de princípio feita contra medida de intervenção social, contra toda tentativa de lógica social.

Demonstrar a legitimidade da intervenção é coisa que não pertence mais à nossa época.

Seria vão e fastidioso retomar uma discussão inoportuna, na qual não existem mais contraditores.

O princípio de intervenção é um fato consumado da época contemporânea.

Na mesma ordem de ideias, pode-se citar:

R. Russo (*Le communisme*, p. 192): "O protecionismo, em última análise, não passa de um socialismo às avessas".

Os epítetos menos "científicos" possíveis não são poupados ao protecionismo.

Citemos, por exemplo: William Graham Sumner (*Le protectionnisme*), Guillaumin, Paris, 1863, p. 4, prefácio): "É uma amostra tão deslavada de charlatanismo econômico; ele macaqueia com tanta afetação e ciência e a filosofia, que seria preciso tratá-lo como se faz com os outros charlatanismos".

Sumner (op. cit., p. 72): "Uma fábrica protegida não é uma indústria produtiva. É uma indústria consumidora". "Quanto mais importante for, mais contestadora será".

Sumner (op. cit., p. 79): "No regime protecionista, os 'recursos naturais' tornam-se calamidades nacionais, que medem as desgraças de um país por meio da extensão dos favores que a natureza lhe prodigalizou".

Sumner (op. cit., p. 37): "Os direitos protetores são aqueles que um homem paga aos seus vizinhos para decidi-lo, a força de dinheiro, a conduzir o seu próprio negócio. O primeiro não recebe equivalente algum".

As últimas linhas são muito significativas.

Elas são devidas à consideração unilateral do protecionismo, sob o aspecto do fenômeno da repartição.

Separamos resolutamente, desde o princípio, o aspecto interno do aspecto externo (proveito do país do seu conjunto).

Do mesmo autor, citemos ainda:

Sumner (op. cit., p. 76): "O protecionismo nos permite rendas e acresce as nossas despesas; ele nos permite um ativo e nos dá um passivo etc.

Na realidade, uma indústria protegida exige um sacrifício visível e oferece ao país uma vantagem muito maior, porém invisível.

Mas, ignorando o imenso papel das indústrias superiores, Sumner exclama: "A prosperidade não depende de uma forma de indústria mais do que outra".

Para coroar este acervo de citações, devemos ir até Bastiat, que sustenta que a alfândega não difere do ladrão que se apodera em caminho de uma parte do ferro que a Bélgica remete para a França.

59. O que é muito notável é que existem coisas importantes de retardamento na tendência dos preços dos artigos industriais que devem se tornar vis.

A mais importante é a elasticidade relativamente maior do mercado dos artigos industriais em relação ao mercado agrícola.

Com efeito, o consumo dos artigos industriais é – como vimos – infinitamente extensível.

Assim sendo, logo que os preços destes artigos começam a baixar, o mercado mundial ganha em extensão e aparece a possibilidade de conservar-se por mais tempo estes preços sem nova baixa.

Aliás, a baixa dos preços provenientes de uma industrialização cada vez maior do mundo é concomitante com uma extensão automática do consumo de artigos industriais, uma vez que são sempre os países industriais os maiores consumidores de artigos industriais (ver § 126).

60. Trata-se da produtividade tal como a medimos em valor de permuta, ou seja (para certo momento e certo equilíbrio na vida da humanidade), em dinheiro.

A produtividade medida em unidades de mercadorias não cessará de aumentar, em virtude dos aperfeiçoamentos técnicos da indústria, mas é o valor da permuta (o preço) de cada unidade produzida em relação ao conjunto de todos os outros produtos a que vai diminuir.

61. Carey (*Principe de la Science sociale*) (III v., 1861, Paris, Guillaumin) (v. I, p. 492): "A aproximação que se estabelece entre o preço das matérias primas e dos artigos manufaturados forma o caráter essencial da civilização".

Terceira parte

1. Tem-se, assim, uma representação mais adequada da situação econômica do mundo, do que a que é dada pela figuração das barreiras alfandegárias sob a forma de montanhas levantadas na fronteira de cada país.

2. Pode-se objetar que, apesar da faculdade que tem a indústria de elevar consideravelmente a produtividade dos operários que emprega, a influência desta elevação sobre o nível médio de produtividade de um país não é muito grande, por causa do pequeno número de operários industriais e que, por outro lado, elevando a sua produtividade por meio de aperfeiçoamentos, a agricultura, mesmo em pequena escala, influencia mais o nível médio do país, em vista de abundância dos seus operários.

   Esta objeção seria muito justa, mas, infelizmente, os progressos da agricultura são infinitamente lentos, por causa da limitação das terras e da inércia do material humano.

   E, depois, mesmo na indústria, é mais fácil fundar-se um novo ramo mais produtivo do que aumentar a produtividade de um ramo já existente.

3. Para dar um caráter concreto a este exemplo, introduzimos os números 130 e 150 para as produtividades respectivas do vinho.

4. Aliás, já desenvolvemos de modo assaz completo a distinção entre o ponto de vista puramente comercial e o do comércio e da produção juntos (o ponto de vista que chamamos de sintético, e que se poderia também chamar ponto de vista econômico integral).

5. Não é demais insistir sobre a importância desta conclusão. O conjunto dos dois países não chega necessariamente ao máximo da produção sob um regime de livre câmbio. Muito pelo contrário. É sob um regime de proteção que se tem mais probabilidades de realizar a produção ótima para o conjunto.

6. Em ligação com a nossa demonstração, pode-se objetar aquilo que importa para um país não é a produtividade do país no seu conjunto, mas tão somente a produtividade referente às mercadorias de exportação, porque só estas intervêm na permuta internacional.

   Seria, pois, necessário concentrar a nossa atenção do lado da escala da produtividade das mercadorias exportadas e basear nela o nosso raciocínio. Examinemos qual é o fundamento desta objeção.

   Este exame nos permitirá, ao mesmo tempo, precisar melhor as nossas ideias em torno da demonstração já feita.

   Estabelecemos que, em se tratando de renunciar à produção de uma nova mercadoria no país para importá-la do estrangeiro, é preciso procurar uma mercadoria de permuta de uma produtividade maior do que a primeira que deverá servir para pagá-la (ver § 78).

Ora, como se trata de uma exportação, é no quadro de mercadorias de exportação, classificadas segundo o grau de produtividade de cada uma, que é preciso procurar esta mercadoria de permuta, de produtividade superior.

Pareceria, pois, que se em lugar de uma mercadoria de exportação pudéssemos produzir uma mercadoria de grande produtividade para o consumo interno, o nosso fim não seria atingido, porque esta última mercadoria não poderia ser permutada com o estrangeiro e não poderia desempenhar o papel assinalado anteriormente.

Mas, a realidade está longe desta aparência e vamos demonstrar que, renunciando-se a produzir a nova mercadoria no país e produzindo em seu lugar uma mercadoria de produtividade superior, é indiferente que esta última seja exportada ou consumida no país.

Com efeito, se renunciamos a produzir no país uma nova mercadoria A, recusando-lhe a proteção que ela requer, é porque podemos produzir com as mesmas forças de produção (operários e capital) uma mercadoria de produtividade superior B, que nos servirá para comprar no estrangeiro mais A do que se tivéssemos podido fabricá-lo no país.

Mas, e se a mercadoria B for consumida no país? Então, o fato de se ter fabricado esta mercadoria tem por efeito diminuir a importação que ela fazia.

Diminuindo a necessidade de importar um valor de B, deixamos lugar livre e já pago para a importação de A, absolutamente como se tivéssemos fabricado B para a exportação.

O resultado é, pois, o mesmo se B for exportado, aumentando-se a exportação com o seu valor, quer se B for consumido no interior, diminuindo-se a importação do seu valor.

O aumento da exportação e a diminuição da importação, nos dois casos, são iguais e – o que é muito importante – foram ambos obtidos por meio de uma operação de grande produtividade.

Resulta disto, claramente, que se se tratar de encontrar uma mercadoria B, em substituição à mercadoria A, que não se quer produzir no país, é indiferente que a mercadoria B esteja sobre o quadro da exportação ou sobre o quadro do consumo interno; é necessário e basta que ela faça parte da produção nacional.

É, pois, na escala de produtividade do conjunto da produção que devemos procurar a mercadoria que deve substituir, sem nos preocuparmos se ela é consumida no país ou exportada.

É a estrutura (a pirâmide) de toda a produção no país que entra em consideração, e não a estrutura (a pirâmide) das suas exportações.

Segundo Taussig (op. cit., p. 504), para estabelecer-se se um artigo é mais caro num país do que no outro, só existe um fator decisivo: é o nível da produtividade nos artigos de exportação.

Ele pergunta, por exemplo, se os móveis são mais baratos ou mais caros na América do que na Alemanha:

"A resposta depende da eficiência do trabalho americano que os produz". "Se o trabalho americano for tão eficaz neste campo quanto no das mercadorias exportadas, eles (os móveis) não serão mais caros".

E adiante:

"O princípio é: as mercadorias internas, para os quais o trabalho do país tem o mesmo grau de eficiência que apresenta na produção das mercadorias exportadas, serão relativamente baratas; no mesmo grau, as mercadorias exportadas são relativamente baratas".

Em outros termos, a verdadeira "moeda nacional" é a produtividade nas mercadorias de exportação.

É com essa produtividade que se mede a vantagem relativa que existe em produzir-se ou em comprar no estrangeiro certa mercadoria. As mercadorias produzidas no interior, com uma eficácia (produtividade) menor do que a eficácia (produtividade) nas mercadorias de exportação, são caras. É melhor importá-las. As mercadorias produzidas no interior, com uma eficácia (produtividade) maior do que a eficácia (produtividade) nas mercadorias de exportação, são baratas. É melhor produzi-las no país.

Eis aqui noções de carestia e de barateza, na sua exata concepção, que é a concepção do trabalho nacional mais ou menos eficaz que a elas corresponde.

7. Taussig (op. cit., p. 502): "A importância do beneficio auferido por um país de comércio internacional depende das duas causas: primeiro, as condições de permuta internacional, tais como acabam de ser aplicadas; segundo, a eficácia de seu trabalho na produção das mercadorias de exportação".

   E o mesmo autor diz, em outro lugar: "A causa determinante do nível geral das rendas e dos salários em moeda, em um país, deve ser procurada nas indústrias de exportação".

8. A vantagem nacional é, bem entendida, medida em economia de trabalho.

9. Taussig (op. cit., p. 503): "O lucro das grandes rendas em moeda, como já foi suficientemente explicado, provém do baixo preço dos artigos exportados".

10. À luz destas variações, a seguinte afirmativa de Bastiat toma um aspecto estranho: "Os países cuja inferioridade industrial é maior, são aqueles que teriam mais a ganhar com a liberdade de permutas".

11. Só em Hecht encontramos traços dessa ideia (op. cit.). Partindo da capital distinção entre o trabalho "hábil" (*skilled*) e o trabalho "inábil" (*unskilled*), chega à conclusão justa: de que o mesmo excesso de exportação sobre a importação pode dissimular uma perda para a nação.

12. Schmoller (*Allgemeire Volkswirtschaftlehre*, II, 1904, p. 607): "Eles (os livrecambistas) esquecem que o livre câmbio sem restrições entre todos os países produz vendas cada vez maiores e uma prosperidade econômica constante nos países favorecidos pela natureza e pelo desenvolvimento histórico; porém, no caso daqueles que a natureza esqueceu, ele pode facilmente 'saquear' as suas indústrias ou até, em certas circunstâncias, uma parte da sua população".

13. Deve um país estar satisfeito com o fato de dever basear o equilíbrio da sua balança de pagamentos em "exportações invisíveis", que não passam de juros do capital colocado no interior?

    Por acaso, estas exportações invisíveis são exatamente da mesma natureza das verdadeiras exportações?

    Absolutamente, não.

    As exportações reais das mercadorias são os resultados da atividade presente da nação, enquanto as exportações invisíveis – os juros percebidos sobre o capital colocado no estrangeiro – são os resultados da atividade da nação no passado.

    Ora, se uma nação quiser ter a altivez de viver, quer pelo seu presente, quer pelo seu passado, ela deve poder pagar estas importações tanto quanto possível por meio das suas exportações.

    Quanto aos juros que afluem, produzidos por um capital já colocado no estrangeiro, eles podem ficar sempre no estrangeiro, compensando-se por meio de novos empregos no estrangeiro, que aumentam o patrimônio nacional inalienável (capital e juros) colocado nas outras nações.

    Para uma nação que enriquece, é muito natural que este capital deva ser intangível. E que ele aumente por meio do jogo dos interesses, ao mesmo tempo em que a nação cresce e que – graças à complexidade cada vez maior da vida moderna – torna-se mais exigente. Citemos a este respeito Francis (op. cit., p. 116): "Estes juros (do capital nacional colocado no estrangeiro) são, apesar de tudo, o seu crescimento natural e devem ser encarados como capital"; mais adiante, p. 119: "Eles são a provisão que cada nação, com o seu senso de responsabilidade, é obrigada a fazer para as gerações futuras".

14. Carey (op. cit., vol. II, p. 278) escreve a este respeito: "Pretende-se que o protecionismo encarece os artigos industriais. Se isto fosse verdadeiro, os países industriais protecionistas nunca poderiam exportar, porque não se pode exportar indo da carestia da vida para a barateza".

    Depois da demonstração que acabamos de fazer, pode-se ver como o raciocínio de Carey está longe de toda a lógica e toda a realidade.

    O protecionismo encarece os preços no interior do país. É só pelo mecanismo dos preços diferenciais, tal como foi mais longe exposto, que os países protecionistas conseguem exportar.

15. Na realidade, este preço é muitas vezes mais baixo, porque o preço de custo decresce geralmente na indústria, quando a produção aumenta. É por isso que muitos autores consideram o fenômeno do *dumping* como legítimo (porque é natural), visto como, na indústria, cada nova unidade com a qual a produção aumenta não sai ao mesmo preço que a unidade precedente.

16. Nunca para todos (ver § 145).

17. Henry George (op. cit., cap. V, p. 51): "Cada estado, cada condado, cada cidade deve ter necessidade de uma tarifa protetora particular".

18. Aliás, o isolamento passageiro sempre apareceu no mundo como fator de progresso industrial.

    O bloqueio continental do tempo de Napoleão e o bloqueio da Alemanha durante a Grande Guerra são exemplos muito conhecidos.

    Muitas criações industriais dos tempos que correm e que se acreditava fossem passageiras, foram consagradas como sendo definitivas, porque eram de fato visíveis e proveitosas para as nações onde tiveram origem.

19. Uma fábrica com produtos simples e uniformes, que não sofram a influência do gosto, pode fazer face sozinha a todo o consumo de um dado território.

    Tal é o caso de uma refinação de petróleo, ou mesmo de um moinho.

    Não ocorre a mesma coisa com uma fábrica cujos produtos são objetos de uma diversificação segundo os incalculáveis caprichos do gosto.

    Uma fábrica de calçados, por exemplo, nunca pode fazer face sozinha a todas as necessidades da população de uma cidade ou país, mesmo se, quantitativamente, ela estiver em estado de fazê-lo. Existe uma proporção, que a prática indica, entre o consumo total deste artigo por esta população e o consumo que ela pode aceitar de uma única fábrica.

20. Op. cit., p. 174.

21. Henry George (op. cit., cap. V, p. 49): "O evidente absurdo em tomar a nação, o país, como unidade de proteção".

22. Laurent Dechesne, *Economie mondiale et Protectionnisme* (Liège, 1927, Wykmas, p. 23): "Na Flandres, esta qualidade de linho é marcada na Bélgica, no Lys, e depois remetida para a Inglaterra ou para a Irlanda; tornada ao país sob a forma de fios, é tecida; mas o tecido voltará para a Irlanda, para ser alvejado".

23. Woytinsky, op. cit., v. IV, p. 60.

24. Woytinsky, op. cit., v. IV, p. 91.

25. Woytinsky, op. cit., v. V, p. 149.

26. Aliás, a parte do comércio no conjunto da renda nacional é bastante modesta, até mesmo nos países em que o comércio pareceria representar uma atividade capital na vida da nação.

Segundo o quadro de Muelhall, citado por Woytinsky, v. I, p. 159, para toda a Europa, a renda total era, em 1926, de £ 7.108 milhões, quando a renda do comércio atingia £ 771 milhões, ou seja, 11%.

Em todos os países da Europa, bem como nos Estados Unidos e no Canadá, a renda do comércio é 10-11% da renda nacional.

Qual é, na mesma época, a situação da Inglaterra, país comercial por excelência?

A renda do comércio representava £ 161 milhões, isto é, 11,3% da renda nacional total, que era de £ 1.421 milhões.

Ao mesmo tempo, a indústria produzia uma renda líquida de £ 438 milhões, isto é, quase três vezes tanto como o comércio.

27. Woytinsky, vol. V.

28. Hobson (op. cit., p. 5): "A tendência universal da civilização industrial moderna é a de lançar uma larga proporção da energia industrial nos mais especializados processos de adaptação da matéria prima para satisfação de uma grande variedade de necessidades especiais. Isto implica no desenvolvimento de uma economia qualitativa da riqueza. Todo e qualquer aumento de riqueza seria realizado por meio de uma redução da proporção das matérias primas".

29. (*Probleme der deutschen Handelpolitik*, v. F. Eulenburg): "Se, como vimos, a industrialização progrediu dentro e fora da Europa, ainda assim, as importações desses países não diminuirão, ao contrário, ainda aumentarão; apenas o perfil delas se modificará, pelo fato de aumentar a necessidade de determinados valores industriais e, em especial, também de valores alemães. Os tipos de requisitos, necessariamente, modificar-se-ão e será preciso atender a essas mudanças. As novas indústrias requerem em larga escala suplementos, produtos auxiliares e precursores da indústria metalúrgica, que aqueles países noviços não têm capacidade de produzir por si próprios. Aqui, chegamos a um ponto onde, de fato, uma nova divisão internacional do trabalho poderia ser capaz de se impor."

30. (*Probleme der deutschen Handelpolitik*, v. F. Eulenburg): "O problema da capacidade relativa, como se poderia chamá-la, já existia antes de forma latente e, no futuro, se tornará cada vez mais importante. Parece óbvio que, simplesmente, pelo desenvolvimento de novas indústrias, novas necessidades são despertadas. Em particular, todos os meios de produção não podem ser improvisados no estrangeiro, nem este é o caso para os produtos semiacabados (materiais básicos) e materiais auxiliares. Nestes países, de acordo com a "Teoria de canais de comércio", anteriormente apresentada, um novo poder de compra está sendo criado."

31. V. também Woytinsky, vol. IV., p. 15.

32. V. também Woytinsky, vol. IV., pp. 18 e 25.

33. Woytinsky, vol. IV., p. 18.

34. Woytinsky, vol. V, p. 151.

35. É de se notar que o seu total atinge 35,2 bilhões de dólares e que toda a importação dos Estados Unidos representa apenas 13% deste valor.

36. Woytinsky, vol. V, p. 227.

37. Desta porcentagem, 15% são matérias têxteis e 9-10%, produtos minerais.

38. As estatísticas ensinam muita coisa sobre a decisiva influência que tem a indústria sobre a fortuna e sobre a renda do povo.

Se, em primeiro lugar, considerarmos as estatísticas da fortuna nacional por habitante, segundo o quadro de Woytinsky, *Die Welt im Zahlen* (vol. I, p. 156), veremos que entre os países mais ricos do mundo, antes da guerra mundial, existiam:

a) Como países industriais-agrícolas:

Estados Unidos, com £ 424 por habitante;

Inglaterra, com £ 318;

França, com £ 303.

b) Como países agrícolas:

Argentina, com £ 340;

Austrália, com £ 318;

Canadá, com £ 300.

Figurando entre os países pobres a Rússia, com £ 85 por habitante.

Do ponto de vista da renda nacional, a situação é quase idêntica.

Entre os países com maior renda, figuravam, antes da guerra mundial:

a) Como países industriais-agrícolas:

Estados Unidos, com £ 72 por habitante;

Inglaterra, com £ 50;

França, com £ 38;

Alemanha, com £ 30.

b) Como países agrícolas:

Austrália, com £ 50;

Canadá, com £ 40.

Entre os países mais pobres, figuravam sempre a Rússia e os outros países agrícolas do Oriente.

É para estes últimos países que se apresenta, com particular acuidade, o problema da intensificação da sua produção.

39. Woytinsky, vol. I, p. 164.

40. Woytinsky, vol. I, p. 159.

41. Isbell King, op. cit., p. 144 e 150.

42. Op. cit., cap. IV, p. 53.

43. Desta contínua aproximação entre os preços dos artigos industriais e os preços dos artigos agrícolas, resulta que a vantagem tirada do comércio exterior para os países que exportam produtos industriais e importam matérias primas, decresce continuamente (ver § 88 e § 89).

A França nos fornece um exemplo muito sugestivo.

É fácil compreender por que o valor por unidade de peso importado ou exportado pode nos dar uma ideia muito aproximada da qualidade (do grau de industrialização) das respectivas mercadorias.

Ora, as estatísticas francesas nos dão os seguintes valores, em francos ouro, por quintal duplo (Doppelzentner):

Anos	1860	1870	1880	1890	1900	1910
Para a importação	23	27	23	20	17	20
Para a exportação	112	94	77	56	48	40
Relação dos dois valores	5	3,5	3,3	2,8	2,8	2

A qualidade das importações, expressa no valor da unidade de peso, variou muito pouco, mesmo levando-se em linha de conta as flutuações no valor da moeda.

Ao invés disto, a qualidade das exportações baixou continuamente. A superioridade comparativa das exportações sobre as importações diminuiu cada vez mais.

Em 1860, um quintal duplo valia na exportação, em média, cinco vezes este mesmo peso na importação. Em 1910, ele só valia o dobro. Não diremos que a depreciação relativa do valor dos artigos industriais é a única causa desta evolução. Ele não seria suficiente para explicar uma queda tão grande no valor da unidade exportada. Mas devemos registrar que esta relativa depreciação é uma das causas certas deste fenômeno.

44. Eulenburg, op. cit., p. 31: "É característico que, pela industrialização de um país, as suas necessidades não diminuem e, sim, aumentam".

45. Este quadro resulta da combinação dos dois quadros das páginas 202 e 213, do volume V de Woytinsky.

46. Pode-se juntar a este quadro dados mais recentes, publicados por Pierre no *Journal des Economistes*, de 15 de julho de 1928. A importação de produtos manufaturados, por habitante, avaliada em francos franceses, em 1927, era de:

Inglaterra ..... 831 francos
Bélgica ..... 482 francos
Alemanha ..... 231 francos
Estados Unidos ..... 192 francos
França ..... 143 francos

47. "Tornando o aumento da procura necessário um acréscimo do rendimento sobre a mesma superfície, os preços do trigo, bem como os da carne, subiam e, assim, voltava-se a esta formação normal dos preços, que tinha sido embaraçada durante um quarto de século, em virtude de circunstâncias absolutamente excepcionais. Isto é, que os preços agrários antecipam-se aos preços industriais.

"Esta tendência manifestou-se durante séculos e repousa, em última análise, sobre a lei de rendimentos decrescentes do solo; sendo idênticas as outras condições, o rendimento de uma superfície de terreno só pode ser aumentado pelo emprego de mão-de-obra e bens proporcionalmente mais elevados para o próprio rendimento." (Dr. Hermes, Conferência de Genebra, 1927.)

48. É interessante notar que a tendência entre 1850 e 1880 foi exatamente contrária, isto é, para uma diferenciação entre a produtividade industrial e a produtividade agrícola, que baixava em lugar de subir. Em todo este intervalo, a superioridade relativa da indústria não deixava de crescer.

49. Carey, op. cit.. p. 39: "A cada novo desenvolvimento das forças da natureza, a atração local cresce e a atração central diminui".

50. Seria interessante provar que as indústrias superiores, de forte produtividade, podem mais do que as outras nascer em qualquer lugar. As indústrias de qualidade "não têm pátria". A Suíça é um exemplo disto.

51. "Esta nova repartição da atividade produtora do mundo não é uma simples consequência da guerra. É, antes, a continuação de uma tendência que se manifestou desde vinte ou trinta anos". (Layton, Conferência de Genebra, 1927.)

52. F. Russo, op. cit., p. 221: "Assim, a supremacia do carvão de pedra e do ferro declina lentamente e esboça-se uma nova supremacia que tende a mudar as próprias bases da hegemonia industrial".

53. Como reconhecia o presidente da Conferência, Sr. Theunis, no seu discurso de encerramento.

54. Cassel, discurso na Conferência: "Todas as medidas econômicas e toda política econômica são, em última análise, determinadas pelas ideias populares sobre as relações e as finalidades econômicas. Ideias errôneas podem ter e, certamente, têm no caso presente a mais perniciosa influência sobre o desenvolvimento econômico efetivo, e é evidentemente necessário, em primeiro lugar, considerar claramente tais ideias, às quais deve ser atribuído o deplorável estado de coisas atual".

55. Eis, por exemplo, uma opinião clássica: "Deixa-se de perceber frequentemente que as tentativas tendo em vista estimular artificialmente indústrias, que de outro modo não seriam florescentes em um país, embaraçam o desenvolvimento das atividades para as quais o país em questão é mais naturalmente apropriado. Serruys, França."

56. "Supressão, na medida do possível de todas as barreiras econômicas e estabelecimento de condições comerciais iguais para todas as nações que consistam na paz e se associem para a sua manutenção (Da Cunha Leal, Portugal)."

57. Elemer Hantos, *Die Weltwirtschaftkonferenz* (p. 104): "Vai começar uma nova era; uma renascença do espírito livrecambista seguir-se a ela e será criada uma opinião pública contra o protecionismo".

58. Sir David Gordon (Austrália): "Ele declara que a tarifa australiana é nitidamente protetora. A Austrália, país jovem, deve favorecer a criação das suas indústrias; ela deve também procurar ter rendas fiscais. As medidas que, na Europa, são oportunas, podem não ser o caso de países novos; estes devem ter a faculdade de traçar a sua própria linha de conduta".

59. Segundo *Les forces economiques du monde* (volume publicado pelo Dresdner Bank), a produção no mundo em 1925 foi maior em 18% do que a de 1913, enquanto o comércio internacional foi só 5% maior.

    Para a Europa, a produção foi 5% maior e o comércio internacional, 11% menor.

    Aliás, no comércio internacional da Europa, em 1913, 64-66% era o comércio intraeuropeu.

    O cliente mais importante da Europa é sempre a Europa.

    É digno de notar que, em segunda linha, o maior cliente da Europa é a América, com 18% das exportações europeias em 1913, enquanto todos os outros continentes juntos somaram só 16%.

    Verifica-se ainda uma vez a lei de que não só os países e os continentes ricos que entram em linha de conta já como produção própria já como importação, e que a produção própria e a importação variam no mesmo sentido e nunca estão em oposição.

60. Theunis: "O nó das dificuldades atuais parece consistir no fato que o comércio não pode seguir, sobretudo na Europa, o desenvolvimento dos

meios de produção, que atingiram e mesmo superam geralmente o nível de antes da guerra".

61. Belloni, p. 142: "Mas considero que enunciar o problema do aumento do poder aquisitivo como um dos meios a que devemos recorrer para resolver a crise econômica, é empregar o que pode ser o resultado de um sistema como um dos meios próprios a realizá-lo. Com efeito, só se pudermos estabelecer melhor equilíbrio do mundo e distribuição mais racional das matérias primas, da população e do trabalho, é que poderemos aumentar o poder aquisitivo do povo".

62. Deveríamos ter sempre distinguido, no curso desta obra, os países agrícolas de população mais densa onde a renda por habitante (ou por produto) é muito fraca, dos países novos de população rara, em que a renda por habitante é muito elevada.

Na primeira categoria, devem-se inscrever a Rússia, a Romênia, a Iugoslávia e a Península Balcânica, como países europeus, as Índias e a China, como países asiáticos.

Na segunda categoria, podem-se inscrever a Argentina, o Brasil, o Canadá, a Austrália e a Nova Zelândia.

É sobretudo para os países da primeira categoria que as nossas conclusões sobre os países agrícolas são válidas.

É nesses primeiros países que o contraste entre a produtividade da indústria e a da agricultura é maior e que, ao mesmo tempo, esta última produtividade acusa um nível absoluto mais baixo.

Pelo contrário, nos países do padrão da Argentina, o nível da produtividade agrícola é muito mais elevado do que os outros países agrícolas e pode algumas vezes superar o nível de produtividade das indústrias.

Não possuímos provas estatísticas em apoio do dito, mas o exemplo dos Estados Unidos a este respeito é muito edificante. Ali, a produtividade da agricultura é muito grande e o contraste com a indústria é muito menor do que em outros países (ver § 24).

A cifra das exportações por habitante pode nos dar uma ideia (muito aproximada) da produtividade da agricultura nesses países.

Citamos, segundo R. Pierre (*Le Journal des Economistes*, 15 de julho de 1928) os números seguintes, que representam a exportação por habitante, em 1927, expressa em francos franceses:

Nova Zelândia 4.004
Canadá 3.241
Holanda (colônias) 2.588
Austrália 2.758
Argentina 2.358

Estas exportações excedem muito as dos grandes países industriais, cujos números são:

Inglaterra 1.973
França 1.353
Estados Unidos 1.028
Alemanha 974

63. *Probleme der deutschen Handelspolitik*, v. F. Eulenburg: "Portanto, fortalecer o mercado interno só pode significar o aumento do poder de compra real, por meio do aumento da produção. Redução de custos. Isto se obtém pelo aumento da produtividade e do estoque de bem nacional, ou seja, pela melhora da proporção dos gastos totais na produção nacional, o que chamamos coeficiente econômico."

64. M. Serruys (França), na Conferência de Genebra: "Em um país de população agrícola, os pedidos de produtos industriais não poderiam ser grandes, porque a renda nacional e os ganhos são fracos e também fracos por conseguinte, o poder aquisitivo".

    Gliwic (Polônia), na Conferência de Genebra: "Verifica-se que a maioria dos países na Europa Continental possui uma estrutura econômica mista e colocar esses países na fileira dos países puramente agrícolas não seria nem mesmo consentâneo com os interresses dos países poderosamente industrializados.

    "Os dados estatísticos mostram-nos que a indústria encontra a sua clientela mais importante, não nos países agrícolas, mas sim nos países industrializados".

65. *International Trade*, op. cit.

66. O aumento da capacidade aquisitiva será tanto mais certo quanto, nos países de fortunas pequenas e médias, uma grande produção de renda nacional, aumentada pela industrialização, for para o consumo direto.

67. Aliás, nestes países, a imitação da vida social e do conforto dos grandes países, consequência da industrialização, provoca por si só uma grande importação dos artigos produzidos por estes últimos países.

68. Chegou-se a sustentar (Sumner, op. cit., pp. 59 e 86) que, em semelhante regime, cada produtor, sendo também consumidor, as vantagens que obtém são anuladas e compensadas pelo sacrifício que faz.

    A objeção é mais do que fundada. Mas a compensação nunca é exata e pode-se imaginar um sistema científico de proteção, no qual se computaria a parte da taxa alfandegária aferente a cada matéria prima e a cada consumidor de uma dada indústria e, portanto, podendo fixar-se a taxa alfandegária para o produto final desta indústria, em nível suficiente para que ela represente realmente uma vantagem para o produtor.

É a cascata das taxas alfandegárias, desde as matérias brutas até os produtos mais finos das indústrias.

Não discutimos esta possibilidade em relação à nossa concepção, porque jamais recomendamos a proteção generalizada.

69. Patten (op. cit., cap. IX, p. 125): "É porque elas procuram antes de mais nada o lucro absoluto, que todas as outras nações tornaram-se prósperas, e a própria Inglaterra não faz exceção a esta regra. A Inglaterra encontra vantagem relativa na exploração das suas jazidas de hulha, a Espanha e a Suécia, nas suas jazidas de ferro.

"Mas, porventura, sustentou a Inglaterra alguma vez que ela devia fechar as suas minas de ferro, de modo a adquirir toda a vantagem relativa que poderia obter, trocando o seu carvão de pedra por minério de ferro das outras nações?".

70. "Aliás, o verdadeiro sentido da divisão internacional do trabalho não é o da divisão do trabalho em uma oficina!".

"É uma especialização e não uma divisão (é *Zerschlagung*, mas não *Arbeitsteilung*)". "Levy, op. cit., p. 39).

71. Layton, Conferência de Genebra, 1927, p. 111: "Não quero, todavia, dizer que esta transformação (a industrialização dos países atrasados), conquanto possa no início ser prejudicial às indústrias estabelecidas, implique necessariamente e com o decorrer dos tempos, no empobrecimento da Europa. Pelo contrário, um aumento sensível da produtividade das nações longínquas (que tem por corolário a elevação do seu nível de vida, especialmente nos países pobres de densa população) é, no meu entender, de natureza a provocar um considerável acréscimo do volume do comércio internacional, acréscimo no qual a Europa terá a sua parte".

72. Hecht, op. cit., p. 292: "Se se tem razão de proibir o trabalho abaixo de um determinado preço, ameaçando o trabalhador com a miséria ou com a força, não pode ser justo que se ignorem estas condições quando se trata de comprar os produtos deste trabalho, isto é, as mercadorias".

73. Aliás, Cassel acredita que a tendência dos produtos industriais visa a sua relativa carestia em relação aos outros produtos, o que – depois dos fatos que assinalamos – é perfeitamente contrário à realidade.

A diferença provém do fato de considerar Cassel só o espaço de tempo que se seguiu à guerra. Ele tem razão para esta época, mas não teria razão para época mais longa, caracterizando a evolução econômica moderna (ver § 133).

Para esta época posterior à guerra, Cassel demonstra claramente que a carestia é progressiva, à medida que se avançam nas diferentes fases da fabricação e à medida que se aproxima do consumidor.

Ele dá como exemplo concludente os índices dos preços dos artigos de couro, que são:

-87 para as peles brutas,

-107 para o couro preparado,

-157 para os calçados.

É o que constitui o "desequilíbrio geral dos preços". A causa deste desequilíbrio reside nas influências monopolizadoras dos trustes, dos sindicatos operários nos grandes países industriais.

Citemos: "É fácil ver-se que funesto papel desempenhou o regime dos monopólios, sob todas as suas formas, na evolução desta deplorável situação".

Se a causa principal desta carestia relativa reside nas influências monopolistas, será natural sustentar-se o monopólio de fato, que os grandes países industriais ainda conservam?

É justamente destruindo-se estes monopólios, por meio da descentralização industrial e do protecionismo, que se chega a suprimir este desequilíbrio.

Enfim, Cassel nos mostra que são, primeiro, as indústrias que produzem capital (o ferro e as máquinas) aquelas que sofreram com esta crise posterior à guerra.

A conclusão disto só pode ser sempre a necessidade da descentralização industrial. Só ela pode aumentar a capacidade aquisitiva do mundo em artigos que constituem empreendimentos industriais (ver também § 127 etc.).

74. Hobson, op. cit., p. 174: "Todo o aumento no poder produtivo da Alemanha ou dos Estados Unidos é uma fonte de novas riquezas para a Grã-Bretanha, exatamente na proporção em que o volume crescente do nosso comércio com estes países obriga-nos a nos oferecer (*hand over to us*) pelo processo ordinário da permuta, uma quantidade crescente da fortuna nacional".

75. M. Sokolnikoff (Conferência de Genebra, p. 126): "Os operários e as massas trabalhistas das campanhas, que dirigem a política econômica da Rússia Soviética, exprimiram a sua firme vontade de liquidar no mais breve prazo possível o caráter agrário por excelência da economia da União dos Sovietes e as formas retardadas da indústria, que são uma pesada herança do regime pré-revolucionário".

76. Ele não é nem mesmo a paz interna. Escutemos Karl Marx: "O sistema do livre câmbio trabalha no sentido da destruição. Ele cria o antagonismo entre o proletariado e a burguesia, no seu mais alto grau. Só no sentido revolucionário sou favorável ao livre câmbio".

77. Porque não seria demasiado repetir: não justificamos uma proteção qualquer aplicada de qualquer maneira!

78. É preciso não esquecer que a eventual forma ótima só pode ser conseguida com o auxílio dos transportes. Nas comparações, nunca se deve desprezar o imenso dispêndio de energias e de homens que os transportes internacionais comportam. A ideologia livrecambista arrasta a humanidade para um frenesi de transportes. Pelo contrário, a ideologia protecionista poderia criar um frenesi de produção.

79. Esta suposição é, aliás, puramente gratuita, porque demonstramos que o protecionismo traz para os países atrasados deslocamentos produtivos nas atividades produtivas, o que se traduz para um aumento da sua produção; ao mesmo tempo, ele não traz necessariamente para os grandes países industriais deslocamentos negativos que se traduzem por uma diminuição de produção.

Diante disto, para a humanidade no seu conjunto, o resultado do protecionismo não é um recuo. Muito pelo contrário, ele nos aproxima de uma solução ótima. Segue-se que o contrário do protecionismo, o livre câmbio, em lugar de representar uma solução ótima para a humanidade inteira, encontra-se mais longe desta solução do que a solução protecionista.

80. Um exemplo que apresenta esta questão de maneira impressionante é o de Stuart Mill, op, cit., cap. XVII, p. 392: "O trabalho e o capital que foram enterrados para tornar a Holanda habitável, teriam produzido renda muito maior se tivessem sido transportados para a América ou para a Irlanda".

Mas quem teria ousado dizer os holandeses que não se ocupassem primeiro com o seu país?

81. Gini (Relatório na Conferência de Genebra): "A execução completa da solução livrecambista, que tem hoje o favor de numerosas pessoas influentes, só seria oportuna se a organização de um 'Superestado' pudesse garantir a continuidade de tal política, mesmo durante os períodos de crise econômica e, de outro lado, se pudesse excluir a eventualidade de guerras, que viriam necessariamente acabar com ela".

82. Woytinsky, op. cit., cap. IV, p. 18: "As condições naturais absolutamente não decidem de antemão se, em certo país, deve dominar a criação de gado, a agricultura ou certo ramo industrial. É antes uma questão de evolução histórica".

83. John Stuart Mill: "A superioridade de um país sobre o outro em um ramo de produção provém só do fato de tê-lo começado em primeiro lugar".

Carey, op. cit., v. III, p. 243: "Cada progresso para a liberdade, entre os homens, nos últimos quarenta anos, foi o resultado de um a determinação de se resistir à centralização traficante que a Inglaterra estabeleceu".

84. Levy, op. cit., p. 106: "É muito difícil – quer para os homens, quer para os países – compreender que a diminuição da potência exclusiva não significa diminuição de potência".

85. Pode-se dizer que, na indústria, são as velhas nações que querem esmagar as novas; na agricultura, pelo contrário, são as novas (Argentina, Brasil) que parecem querer esmagar as velhas.

86. Francis, op. cit., p. 40: "É um fato que o livre câmbio, no começo, não nos fez mal. Éramos fortes demais para isso".

87. Francis, op. cit., p. 80: "Haverá alguma coisa mais lamentável do que ouvir os legisladores da Grã-Bretanha mendigar do povo a sua substituição (em seu papel), comprando voluntariamente as mercadorias que o governo tem interesse em obrigá-los a comprar?"

88. Cauwes, op. cit., p. 696: "A sedução das ideias que se apresentam sob a capa da liberdade é sempre maior".

89. Francis, op. cit., p. 36: "O livre câmbio? É uma proveitosa religião".

90. Francis, op. cit., p. 97: "Uma forma do livre câmbio (comércio livre-*free trade*) pode existir; ela não significou: indústria livre".

91. Tal é, por exemplo, a noção de "mais-valia" – nada é mais fecundo do que esta noção. Quantos livros, quantas inquietações sociais, quantos fatos históricos não provocou?

    Não se poderia dizer, por acaso, também: "mais-valia", quantos crimes em teu nome?

92. Deste ponto de vista, Adam Smith não estava mais avançado do que os fisiocratas. Ele escreve: "Nas manufaturas, a natureza nada faz, o homem faz tudo".

93. *Handwörterbuch der Staatswissenschaften.*

94. Poderíamos dizer que a nossa teoria, partindo da ideia de classificação, liga-se ao evangelho smithiano da economia política.

95. Na formação dos capitais, o que vale é assegurar para a nação a maior renda possível. Porque é sempre uma grande parte da renda nacional a que não é consumida, mas sim guardada para constituir novos empreendimentos.

    Segundo os dados de 1902, (Woytinsky, op. cit., vol. I, p. 196) da renda total anual da Inglaterra, que atingia £ 1.750 milhões, uma fração de 264 milhões de libras, isto é, 15% representa o aumento da fortuna nacional.

    Ao mesmo tempo, da renda anual da Alemanha, de £ 2.000 milhões, uma fração de 200 milhões, ou 10% representa o aumento de fortuna.

    Bem entendido, a cifra do aumento de fortuna não se apresenta necessariamente sob a forma de economia. As economias privadas, propriamente ditas, apresentam apesar de tudo uma taxa assaz elevada, porque dos Estados Unidos, por exemplo, as economias anuais, representavam, em 1900, um total de $ 1.569 milhões, da renda total de $ 17.965 milhões ou,

ao todo, 8,7%.

96. Não emprega o Estado uma parte das suas rendas na construção de monumentos públicos ou na amortização das suas dívidas no estrangeiro?

97. Op. cit., p. 23.

98. Patten, op. cit., p. 2: "Degenerando o livre câmbio em simples artigo de fé, perdeu a sua base científica".

99. List escreve: "Ela (a sua obra) é a própria história da Alemanha de 1800 a 1840".

    E falando de si mesmo: "A história do meu livro é a história da metade da minha vida".

100. Bickel op. cit., cap. III, p. 140: "(Por List) as teorias do livre câmbio não são negadas (*abgelehnt*), mas só restringidas. O livre câmbio não é rejeitado, mas conservado como meta final".

101. "O dano que a nação sofre em virtude da tarifa alfandegária protecionista, consiste só em uma perda de valor, enquanto que ela ganha forças com cujo concurso poderá produzir eternamente incalculáveis somas de valores."

    "Esta perda de valor deve ser considerada só como o preço da educação industrial da nação".

102. "Se a tarifa alfandegária protecionista acarreta um sacrifício de valores, este será recompensado pela aquisição de uma capacidade de produção que assegura não só para o futuro uma soma sempre maior de bens materiais para a nação, mas ainda uma independência industrial para o caso de guerra".

103. "A nação deve sacrificar e renunciar a bens materiais para adquirir forças morais e sociais; ela deve sacrificar as vantagens presentes para assegurar as vantagens futuras".

104. É interessante anotar um cálculo que foi feito para se estabelecer de modo matemático a duração de uma taxa protecionista em função da perda que ela representa e do lucro anual que a indústria protegida poderá auferir depois de cessada a proteção.

    O cálculo – citado por Sumner, p. 168 – foi feito no *Journal des Economistes* (agosto e setembro de 1873).

    Seja a a perda média anual, enquanto dura a proteção, b o lucro anual traduzido pela indústria depois do desaparecimento da proteção, x o úmero de anos que a proteção deve durar, r a taxa do juro anual do mercado.

    A perda representa, em valor atual, calculado no momento em que a proteção começa:

$$a + \frac{a}{(1+r)} + \frac{a}{(1+r)^2} + \frac{a}{(1+r)^x} = 1$$

O lucro realizado mais tarde, calculado no mesmo momento:

$$\frac{b}{(1+r)}\ x + \frac{b}{(1+r)}\ x + 1 + \ldots \text{ (no infinito)}$$

Para que haja igualdade da perda com o lucro, isto é, igualdade das duas séries, é preciso que:

$$x = \frac{10\,g\,.\left(\frac{b}{a} + 1\right)}{10\,g\,.\,(1+r)}$$

Para $r = 6\%$, têm-se:

$x = 5$ ..... $b = 0{,}33\ a$
$x = 10$ ..... $b = 0{,}80\ a$
$x = 25$ ..... $b = 3{,}29\ a$
$x = 100$ ..... $b = 3{,}39\ a$

Traduzamos os resultados em linguagem comum. Se a proteção durar cinco anos, a perda que ela produz será compensada se o lucro anual, depois do seu fim, for de 0,33 desta perda.

Se a proteção durar 10 anos, a perda que ela produz será compensada se o lucro anual, depois do seu fim, for de 0,80 desta perda e assim por diante.

Há muita coisa a criticar nesse cálculo que, no entanto, é muito engenhoso.

Primeiro, não reconhecemos que a proteção represente uma perda. Uma taxa aduaneira não passa de um deslocamento de uma soma em dinheiro no interior de um país.

Depois, no primeiro destes cálculos, há qualquer coisa de arbítrio. É a data em que se computa o valor, que é a do começo da proteção. Mas os negócios de uma nação não devem ser considerados como os negócios particulares, sendo computados em dado momento. A vida das nações é eterna.

Se os sacrifícios de amanhã e os de hoje não forem iguais, não diferem tantos uns dos outros, como mostra o cálculo ordinário dos juros compostos.

Mas não insistamos.

Não liguemos a estas especulações mais interessantes do que elas merecem.

105. Como anunciamos em nosso prefácio, abstemo-nos constantemente de retornar à velha argumentação protecionista, da qual nem mesmo de passagem quisemos tomar nota.

Apesar de tudo, é interessante assinalar três argumentos clássicos do protecionismo, vistos através da nossa teoria.

I. O primeiro é a defesa nacional.

A coincidência faz com que as indústrias que mais de perto interessam à defesa nacional, tais como certas indústrias químicas e metalúrgicas,

são ao mesmo tempo indústrias de produtividade muito grande. A fundação destas indústrias é não só uma necessidade de defesa, mas constituem ainda e ao mesmo tempo "um bom negócio" para a nação.

II. O segundo argumento é a proteção do trabalho nacional.

Henry George (cap. XXIII, p. 317): "A verdade é que as mentiras da proteção tiram a sua força real de um grande fato".

"Este fato é que há maior número de operários procurando trabalho do que há de operários com a possibilidade de encontrá-lo".

"É neste fato que reside a verdadeira força de proteção, não nos sábios argumentos dos seus advogados".

Este argumento de proteção do trabalho nacional não teria muito sentido, no quadro da concepção ricardiana, segundo o qual todo trabalho é igualmente produtivo.

Mas ele toma sentido muito claro e muito preciso na quadro da nossa concepção. A proteção do trabalho nacional não é a proteção de qualquer trabalho, mas sim a proteção de um trabalho muito produtivo, isto é, do trabalho de qualidade.

Cada vez que, pela proteção, cria-se uma nova indústria, não se dá necessariamente mais trabalho do que se esta indústria não existisse, mas dá-se melhor trabalho.

Ora, a cada deslocamento das forças produtivas de um trabalho menos produtivo para um trabalho mais produtivo, se ganha uma diferença líquida (ver § 79) para a nação. Pelo contrário, no quadro da concepção do trabalho uniforme (igualmente produtivo), qualquer deslocamento nada pode alterar na produção total da nação e, por isso, não pode ser efetivamente vantajoso ou desvantajoso.

O lucro líquido para a nação se traduz por meio de maior capacidade aquisitiva do mercado interno, ou seja, por um argumento efetivo do trabalho em outros ramos da produção.

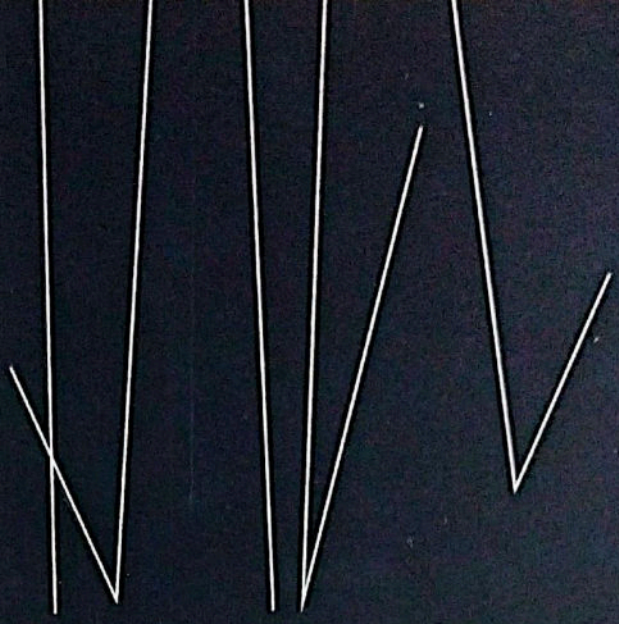
Por conseguinte, o protecionismo aumenta não só a qualidade, mas ainda a quantidade do trabalho nacional e traz um real aumento do emprego.

III. O terceiro argumento é a criação de um mercado interno.

Citemos, por exemplo, Hobson, op. cit.: "A proteção é um mal paliativo, porque ela não aumenta a capacidade de consumo, para que fique no mesmo nível que a produção".

Os livrecambistas (por exemplo, Taussig, op. cit., p. 509) pretendem que não se cria um novo mercado de alimentos porque foi fundada uma nova fábrica de panos. Os operários desta fábrica comiam mesmo antes da sua fundação! Então, exportavam-se alimentos para importar panos e, depois, trocaram-se os alimentos do país por panos do país.

Nada mudou.



Mihaïl Manoïlesco (1891-1950) foi um engenheiro, economista, jornalista e político romeno, que ocupou vários postos na administração pública do país, inclusive cargos ministeriais, a partir da década de 1920. No campo socioeconômico, foi um ativo proponente de políticas públicas que favorecessem a ampliação da classe média e a industrialização, para o que propunha a adoção de medidas de proteção da força de trabalho e da produção nacionais. Após a II Guerra Mundial, caiu em desgraça com a incorporação da Romênia à órbita comunista encabeçada pela União Soviética, tendo morrido de maus tratos, na prisão, em dezembro de 1950.

Seu livro *Teoria do protecionismo e da permuta internacional* foi publicado em Paris, em 1929 e, no Brasil, em 1931, por iniciativa do líder industrialista Roberto Simonsen. Suas ideias sobre o protecionismo e a industrialização tiveram considerável influência no País e na formação do pensamento econômico ibero-americano, em geral.

Teoria do PROTECIONISMO e da Permuta Internacional

obra fundamental do engenheiro, economista e político romeno Mihaïl Manoïlesco, foi originalmente publicado na sua Romênia natal em 1929 e, dois anos depois, no Brasil, por iniciativa do engenheiro e empresário Roberto Simonsen, um dos principais líderes dos industriais brasileiros. Surgindo em um momento crucial da crise econômica que resultou na Grande Depressão da década de 1930, o livro teve grande influência na formação do pensamento industrial e das ideias favoráveis à proteção das forças de trabalho nacionais contra a ideologia livrecambista vigente na época, confronto refletido nos célebres debates entre Roberto Simonsen e Eugênio Gudin, até hoje um dos ícones dos liberais brasileiros.

Na ocasião, se discutiam os contrastes entre as alegadas vantagens teóricas da liberdade total de comércio e investimentos e os seus efeitos na economia real dos países, em especial os que se encontravam na fase inicial de industrialização, como o próprio Brasil.

Hoje, em meio a uma crise global, ainda mais grave que a da década de 1930, a sua republicação visa a contribuir para o enriquecimento dos debates que, novamente, se travam sobre a necessidade de adoção de medidas protetoras das atividades produtivas nacionais, em especial, dos setores industriais submetidos à concorrência depredadora da produção estrangeira vinculada aos aspectos mais contestáveis da globalização financeira.

9 788598 059181